



ECONOMIC
HERALD
of ROSTOV
STATE
UNIVERSITY

5
ТОМ

2007

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА

2
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 мас-
совых 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.,
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 *Белокрылова О.С.*,
доктор экономических наук, профессор *Алешин В.А.*,
доктор экономических наук, профессор *Архипов А.Ю.*,
доктор экономических наук, профессор *Белоусов В.М.*,
доктор экономических наук, профессор *Боровская М.А.*,
кандидат экономических наук, профессор *Бортник Е.М.*,
доктор экономических наук, профессор *Германова О.Е.*,
доктор экономических наук, профессор *Кетова Н.П.*,
доктор экономических наук, профессор *Кольвах О.И.*,
доктор экономических наук, профессор *Крюков С.В.*,
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

АЗИКОВА С.Г. ФАКТОРЫ ВОСПРОИЗВОДСТВА ПО СТРУКТУРНЫМ ЭЛЕМЕНТАМ АПК	7
АЛЕКСЕЕВА А.И. МОДЕЛИРОВАНИЕ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ СИТУАЦИИ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ ПРОИЗВОДСТВА МАТЕРИАЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ	9
АРХИПОВ С.А., ДРУЖИНИН А.Г. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УЧЁТА СОПРЯЖЁННОСТИ ЭВОЛЮЦИИ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ РЫНКОВ ЭЛЕКТРИЧЕСКОЙ ЭНЕРГИИ И РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	15
АШХОТОВА Э.А. СОЦИАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ И ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА	18
БАЗИЯН В.А., ДРУЖИНИН А.Г. НАЛОГОВАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ В СИСТЕМЕ ДЕТЕРМИНАНТ ПОСТКРИЗИСНОГО РАЗВИТИЯ АГРАРНОЙ СФЕРЫ РЕГИОНА.....	22
БАКЛАНОВА Е.А. АНДЕРРАЙТИНГ И ПРОИЗВОДНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ КАК КРИТЕРИАЛЬНЫЕ ПРИЗНАКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО БАНКА	25
БАТИЩЕВА Е.А., МОЗГОВОЙ В.А. ЭФФЕКТИВНОЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР НА ОСНОВЕ ИННОВАЦИОННЫХ МЕХАНИЗМОВ РАЗВИТИЯ.....	30
БАХМАЦКИЙ Д.С. РЕОРГАНИЗАЦИЯ АПК КАК МЕХАНИЗМА ЭФФЕКТИВНОГО ИХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ	33
БЕЛАН Е.П. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ПЕДАГОГИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА НА ОСНОВЕ МОДЕЛИ КЛЮЧЕВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ ПЕРСОНАЛА	37
БЕРГ А.Л. ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА В МЕХАНИЗМЕ УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМ ПОВЕДЕНИЕМ ПЕРСОНАЛА	41
ВАРТАНОВА Э.Р. СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПРОДУКТ	43
ВАСИЛЬЕВА Н.К. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА	50
ВОРОПИНОВА О.А., ПЕТРЕНКО Н.Н. ИССЛЕДОВАНИЯ ДИНАМИЧЕСКИХ ХАРАКТЕРИСТИК СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В РЕГИОНАХ ЮГА РОССИИ	55
ГАЙГЕРОВА О.В. КОНЦЕПЦИЯ КОМПЛЕКСНОГО СТРАХОВАНИЯ РИСКОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	58
ГАРЬКАВЫЙ В.В., ПРИСТУПА Е.Н., ПРИСТУПА В.Н. ВЗАИМОСВЯЗЬ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ И ОСНОВНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФОНДОВ С ИНТЕНСИВНОСТЬЮ ПРОИЗВОДСТВА В СЕЛЬХОЗПРЕДПРИЯТИЯХ	62
ГЕРАСИМОВ А.Н., ГЕРАСИМОВ Н.И. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ТРАНСФОРМАЦИИ И РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В АПК СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ	65
ГЕРАСИМОВА А.Н. РЕИНЖИНИРИНГ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕССА МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ	69
ГЕРТОВА З.Х. СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ И ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ.....	72
ГЕРМАН Т.Ф. СИСТЕМНО-ДИАГНОСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КАК СПОСОБ АНАЛИЗА ПРОЦЕССА ИНТЕГРАЦИИ РОССИЙСКОГО ФОНДОВОГО РЫНКА В МИРОВОЙ РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ	75
ДЕГТЯРЕВ В.А. К ВОПРОСУ О ПРОТИВОРЕЧИВОМ ЕДИНСТВЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ СУБЪЕКТОВ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ	80
ДОВГОТЬКО Н.А. ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА	84

ДРУЖИНИН А.Г., ЗОЛОТАРЁВ И.И. РЕСУРСНО-СЫРЬЕВАЯ МОДЕЛЬ РОССИЙСКОЙ МЕЗОЭКОНОМИКИ: ФАКТОРЫ И ПРОБЛЕМНЫЕ СИТУАЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ, ПРИОРИТЕТЫ ПРЕОДОЛЕНИЯ	92
ЗАБЕЛИН Д.В. УСЛОВИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В ОТРАСЛЕВОЙ СТРУКТУРЕ СТРАН С ПОСТКРИЗИСНОЙ ЭКОНОМИКОЙ	95
ЗАХАРЯН Р.С. ИССЛЕДОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ РАЗВИТИЯ И НАПРАВЛЕНИЙ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СФЕРЫ УСЛУГ РЕГИОНА	99
ИСТОМИН А.В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ОБОСНОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ, ИСПОЛЬЗОВАНИЯ И ОЦЕНКИ ГОРОДСКИХ ЗЕМЕЛЬ	102
КАЛАБЕКОВ А.М. РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ КБР	106
КАНЦЕРОВ Р.А. МНОГОУКЛАДНОСТЬ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В ПЕРИОД ПЕРЕХОДА К РЫНКУ: ПОЛЯРИЗАЦИЯ РЕГИОНОВ И ХОЗЯЙСТВЕННЫХ УКЛАДОВ	110
КАРАМЫШЕВ С.В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ (НА ПРИМЕРЕ ИННОВАЦИОННОЙ РЕАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА «РАЗВИТИЕ АПК»)	116
КАРАТЕЕВ Ю.П. СТРАТЕГИИ МАРКЕТИНГА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ НА РЕГИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ	120
КАСАЕВА Т.В. К ВОПРОСУ О ФИНАНСОВЫХ ИСТОЧНИКАХ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА	124
КИРЕЙ М.Ю., СТРИГИНА М.О., СЕРГЕЕВА И.С., ЕДЕЛЕВ Д.А. УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМОЙ РЕГИОНА, ОБЛАДАЮЩЕГО РЕКРЕАЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ	131
КИРИШЧЕВА И.Р. РОЛЬ РЕФОРМЫ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ ОТРАСЛИ В ПОДДЕРЖАНИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТАБИЛЬНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	134
КИРЬЯКОВ А.Г., МЕЛЕНКИН В.Л. НАЦИОНАЛЬНАЯ ИННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА РОССИИ В УСЛОВИЯХ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ	140
КИСЕЛЕВА Н.Н., ХУБУЛОВА В.В. СТРУКТУРНАЯ ДИНАМИКА ХОЗЯЙСТВА РЕГИОНОВ ЮГА РОССИИ	145
КОЛЕСНИКОВ М.В., ИВАНОВ В.Ю. ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ РЫНКОМ	150
КОСТИНА О.Н. ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ И РИСКА	154
КРАСНИКОВ А.В. ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФОРМ РЕАЛИЗАЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В АПК РЕГИОНА	158
КУГOTOVA М.А. СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ РАЦИОНАЛЬНЫМ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЕМ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ РЕКРЕАЦИОННЫХ КОМПЛЕКСОВ	164
КУЗЬМЕНКО В.В., ГУСЕЛЬЩИКОВА Н.Б. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ	168
ЛИЛЕЕВА Л.Р. СТРАТЕГИЧЕСКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЁТ ПО СЕГМЕНТАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СВЯЗИ	171
ЛУКЬЯНОВА Г.А. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА В РОССИИ	175
МАЙ-БОРОДА Г.Н. К ВОПРОСУ О МНОГООБРАЗИИ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В АГРАРНОЙ СФЕРЕ ЭКОНОМИКИ	179
МАНИЧКИНА М.В. УЧЕТ РАСХОДОВ ПО ОБЫЧНЫМ ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ ПО ПРОИЗВОДСТВУ И ОБОРОТУ ЭТИЛОВОГО СПИРТА И АЛКОГОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ	182

МАРЕМКУЛОВА Д.Н. ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В СФЕРЕ УСЛУГ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА	185
МЕДОВЫЙ В.В. ИЗУЧЕНИЕ ПРОБЛЕМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РИЭЛТОРСКИХ ФИРМ НА РЕГИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ	187
МЕЩЕРЯКОВА Л.А., СТОЯН М.И. ВЛИЯНИЕ МЕТОДА БЮДЖЕТИРОВАНИЯ, ОРИЕНТИРОВАННОГО НА РЕЗУЛЬТАТ, НА ДОХОДНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ РЕГИОНА.....	191
МИЛОВАНОВА Е.А., КОБАЛИЯ Т.Л. ОТРАСЛЕВАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА	195
МИХАЙЛЕНКО А.Ф. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ.....	200
МИЦКИЙ А.И. ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ИНСТИТУТА ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ	204
МИЧНИК Н.А. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ В СИСТЕМЕ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ И ИХ РЕАЛИЗАЦИЯ	207
МОЛОЧНИКОВ Н.Р. ПОЛИТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА РОССИЙСКИХ РЫНОЧНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ	210
НАЙМУШИН П.В. ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РАЦИОНАЛИЗАЦИИ КОРПОРАТИВНЫХ ОТНОШЕНИЙ	212
НОВИКОВА И.В., УТКИН А.В. ИНФОКОММУНИКАТИВНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГОРОДА	216
НОВОСЁЛОВ С.Н. АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ РЫНКА САХАРНОЙ КУКУРУЗЫ В США	221
ОВАНЕСЯН Н.М. МЕХАНИЗМ ВОЗДЕЙСТВИЯ СТРАХОВАНИЯ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ОСНОВНЫХ ПРИОРИТЕТОВ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ	226
ПАНАСЕНКОВА Т.В. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФОРМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОБЪЕКТАМИ ИМУЩЕСТВЕННО-ЗЕМЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА В ГОСУДАРСТВЕННОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ	230
ПАШАЕВА З.Ю. СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ РЫБНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ДАГЕСТАНА В 20-30 ГОДЫ XX В. И СОВРЕМЕННОСТЬ	234
ПЕТРОВ Ю. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА РОЗНИЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ.....	238
ПИАНТКОВСКИЙ А.В. ФОРМИРОВАНИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА.....	242
ПОТОГИН Ю.Я. ЧАСТНО-ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПАРТНЁРСТВО: СУЩНОСТЬ, ДЕТЕРМИНАНТЫ, МЕХАНИЗМЫ, ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ В ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ	246
ПРОЙДАКОВ Ф.П. АНТИМОНОПОЛЬНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ.....	249
ПУСТОЗЁРОВ И.В. ПРОТИВОРЕЧИЯ МЕЖДУ ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ И ЭКОЛОГИЕЙ В НОРИЛЬСКОМ ПРОМЫШЛЕННОМ РЕГИОНЕ	253
РОГАЧЕВ А.Ф., ЗОТОВ Д.А. ИНФОКОММУНИКАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МОДЕЛЬНЫХ ТРЕНАЖЕРОВ ПРИ ПОДГОТОВКЕ ЭКОНОМИСТОВ	257
РОДИН Д.Я., ГЛУХИХ Л.В. ОСНОВНАЯ КОНЦЕПЦИЯ ПЕРЕХОДА НА НОВЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ	260
САЛОВ А.В. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ И ЕЕ РЕГИОНОВ. ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ И ВЕКТОРЫ ЕЕ РЕШЕНИЯ.....	266

СТЕХИНА С.Н. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ТЕОРИЙ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ И РАЗРАБОТКИ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ СТРАТЕГИЙ	269
СЫСОЕВА И.В. УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ И РЕЗЕРВНОЙ СИСТЕМОЙ ВЕНЧУРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	274
ТАТУЕВ А.А., НОВОСЁЛОВА Н.Н. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ	278
ТЕУНАЕВА З.Н. ОСНОВНЫЕ ФУНКЦИИ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННЫХ УСЛУГ	283
ТИНИКАШВИЛИ Т.Ш. МЕХАНИЗМ ОРГАНИЗАЦИИ ДЕНЕЖНОГО ХОЗЯЙСТВА РФ	286
ТИТОВ А.Ю. ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ ОТНОШЕНИЙ МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ РАЗВИТИЯ И СТАНОВЛЕНИЯ ИНСТИТУТОВ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА В РОССИИ	289
ТКАЧЕНКО С.В. ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ВИНОДЕЛЬЧЕСКОГО ПОДКОМПЛЕКСА СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ	294
ТОКАЕВА Т.И. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ БЮДЖЕТАМИ ТЕРРИТОРИЙ	300
ТРУНИН С.Н. СОЗИДАТЕЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ТРУДОВОЙ ТЕОРИИ ПОТРЕБИТЕЛЬНОЙ СТОИМОСТИ	304
ТХАГАЛЕГОВА З.Х. УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬЮ РЕКРЕАЦИОННОЙ ТЕРРИТОРИИ	309
ТЮТЮННИК К.В. АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ	312
УШВИЦКИЙ М.Л. ФОРМИРОВАНИЕ НОВЫХ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В ХЛЕБОПРОДУКТОВОМ ПОДКОМПЛЕКСЕ	316
ХАРЧЕНКО И.А. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И ВЕДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ОРГАНИЗАЦИЯХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ	321
ЦИКАНОВА Л.М. РЕФОРМА ЭЛЕКТРЭНЕРГЕТИКИ: ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ИТОГИ И НАПРАВЛЕНИЯ ДАЛЬНЕЙШЕЙ РЕАЛИЗАЦИИ В РЕГИОНАЛЬНОМ АСПЕКТЕ	325
ЧОТЧАЕВА М.З. К ВОПРОСУ О ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В ТРУДОИЗБИТОЧНОМ РЕГИОНЕ	328
ЧУМАКОВ Х.Х. ФОРМИРОВАНИЕ ЭКСПОРТООРИЕНТИРОВАННОГО РЕКРЕАЦИОННОГО ПРОДУКТА РЕСПУБЛИКИ ИНГУШЕТИЯ НА ОСНОВЕ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНЫХ ПРИРОДНЫХ И ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ РЕГИОНА	333
ШЕВКУНОВ Н.О. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ С УЧЕТОМ ДЕТЕРМИНИРОВАНИЯ ПОТОКОВ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ	339
ШЕОЖЕВ В.Х. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОСЛЕДСТВИЙ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ РЕКРЕАЦИОННЫХ КОМПЛЕКСОВ	348
ШИРЯЕВ М.А. О НЕКОТОРЫХ ВОПРОСАХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СУБЪЕКТОВ ЭКОНОМИКИ В СЕГМЕНТЕ РЫНКА ТРУДА УЧАЩЕЙСЯ МОЛОДЕЖИ	351
ШОГЕНОВ Б.А., ЖЕМУХОВ А.Х. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ	355
ШТЕФАН В.И. ЭМПИРИЧЕСКАЯ КОНВЕРГЕНЦИЯ ФУНКЦИЙ РАЗРАБОТКИ И ПРОИЗВОДСТВА НОВОГО ТОВАРА В ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ	358

АЗИКОВА С.Г.

ФАКТОРЫ ВОСПРОИЗВОДСТВА ПО СТРУКТУРНЫМ ЭЛЕМЕНТАМ АПК

Важными структурными характеристиками агропромышленного комплекса являются состав и соотношение форм хозяйствования на селе (сельскохозяйственные организации, хозяйства населения и фермерские хозяйства), а также различных сфер АПК с учетом системы технологических переделов включающей базовые элементы сельскохозяйственного производства, переработки сырья, розничной торговли продовольственными товарами. Эти структурные элементы чаще функционируют порознь (в сельскохозяйственных организациях, предприятиях пищевой промышленности, торговом секторе экономики), но могут и интегрироваться в агрофирмах, корпоративных экономических системах и др.

Конечные результаты и эффективность деятельности разнообразных организационно-производственных структур, в рамках сочетания элементов технологического передела, существенно разнятся (табл. 1).

Таблица 1. Факторы и закономерности воспроизводства по структурным элементам АПК в системе технологических переделов

Структурные элементы системы технологических переделов	Промежуточное потребление (ППП), ед.	В.Д.С., ед.	Выпуск с.х. (В), ед.	Валовая добавленная стоимость (ВДС), ед.	Уровень рентабельности, %
1. Сельскохозяйственное производство	40	30	70	1	3,3
2. Переработка сельскохозяйственного сырья	69	20	89	3	15
3. Торговля продовольственными товарами населению	86	10	96	5	50
Всего	195	60	255	9	10

Источник: авторская разработка.

Приведенный методический пример, базирующийся на реальных закономерностях функционирования базисных отраслей агропро-мышленного комплекса, позволяет сделать ряд важных выводов.

Во-первых, при функционировании отраслей технологического передела порознь, на каждом этапе полученная продукция оценивается в рамках выпуска (по продукции сельского хозяйства в размере 70 ед., по переработке сырья 89 ед., в торговле 96 ед.), а итоговая оценка выпуска товаров определяется как сумма отраслевых выпусков или сумм промежуточного потребления и валовой добавленной стоимости:

$$\Sigma B = B_1 + B_2 + B_3 = 70 + 89 + 96 = 255 \text{ ед.}$$

$$\Sigma B = \Sigma \text{ППП} + \Sigma \text{ВДС} = 195 + 60 = 255 \text{ ед.}$$

При этом, во-вторых, удельный вес отраслей в итоговом оценочном выпуске составляет 27,4% по сельскохозяйственному производству, 35% по пищевой промышленности, 37,6% по розничной торговле продовольственными товарами.

В-третьих, иная ситуация наблюдается при варианте интегрированной структуры, когда сырьё и продукты питания передаются по этапам на основе себестоимости или расчётных цен с последующим долевым (чаще по издержкам) делением прибыли. В этом случае итоговый выпуск продовольственных товаров на стадии торговли ими, составляющий минимум 96 ед., при промежуточных расчётах по себестоимости, формируется на основе первичного промежуточного потребления в сель-

кохозяйственном производстве, суммы валовых добавленных стоимостей в рамках технологического передела за минусом прибыли по первым двум этапам:

$$B_3 = \Pi\Pi_1 + \Sigma ВДС - \Sigma \Pi_{1,2} = 40 + 30 + 20 + 10 - 1 - 3 = 96 \text{ ед.}$$

При этом, в-четвёртых, подавляющая часть расходов (75,8% в приведенном примере) затрачивается в аграрном секторе экономики, 18,7% при переработке сельскохозяйственного сырья, 5,5% в розничной торговле продовольственными товарами.

В-пятых, аналогичная закономерность наблюдается по структуре валовой добавленной стоимости: в сельскохозяйственном производстве 50%, при переработке сырья 33,3%, в торговле продовольственными товарами 16,7%.

В-шестых, принципиально иная ситуация характерна для распределения прибыли по этапам технологического передела. Из её общей величины, равной 9 ед., только 11,1% получает сельское хозяйство, хотя с позиций выпуска, при функционировании анализируемых отраслей порознь, доля расходов составляет 27,4%, в рамках функционирования интегрированной экономической системы 75,8%, по валовой добавленной стоимости 50%.

Более паритетное соотношение наблюдается по сектору пищевой промышленности, которому достаётся 33,3% общей прибыли, тогда как при функционировании анализируемых отраслей порознь доля расходов составляет 35%, в рамках функционирования интегрированной экономической системы 18,7%, по валовой добавленной стоимости 33,3%.

В то же время, торговый сектор экономики получает 55,6% совместной прибыли, тогда как доля её расходов в различных совокупных характеристиках намного ниже: при функционировании анализируемых отраслей порознь 37,6%, в рамках функционирования интегрированной экономической системы 5,5%, по валовой добавленной стоимости 16,7%.

Таким образом, в рамках существующего хозяйственного механизма, в привилегированном положении, среди базовых секторов агропромышленного комплекса, находится торговля продовольственными товарами, тогда как сельскохозяйственное производство является низкорентабельным или убыточным.

Как видно, уровень рентабельности производства с учётом валовой добавленной стоимости, при функционировании анализируемых отраслей АПК порознь, в аграрном секторе экономики составляет 3,3%, при 15% в пищевой промышленности и 50% в торговле продовольственными товарами. В рамках функционирования интегрированной экономической системы, совокупный минимальный уровень рентабельности (в случае передачи промежуточной продукции по этапам технологического передела по себестоимости) равен 10%, при соответствующем пропорциональном делением её исходя из структуры издержек по валовой добавленной стоимости.

При этом следует учитывать, что в системе базовых отраслей АПК сельскохозяйственное производство является более трудоёмким и энергоёмким, при среднем уровне фондоёмкости, пищевая промышленность характеризуется высокой фондоёмкостью, при средней трудоёмкости и энергоёмкости, а в торговле продовольственными товарами все эти характеристики являются самыми низкими.

Общий вывод, который явствует из проведенного анализа, свидетельствует, с одной стороны, о значимости и эффективности формирования и функционирования интегрированных экономических систем, с другой стороны, о необходимости совершенствования и регулирования экономических взаимоотношений между сферами и отраслями АПК на основе организационно-экономических инструментов.

АЛЕКСЕЕВА А.И.

**МОДЕЛИРОВАНИЕ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ СИТУАЦИИ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ ПРОИЗВОДСТВА
МАТЕРИАЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ**

В основе решения проблемы формирования комплексной оценки обеспечения производства лежит несоответствие поставок материальных ресурсов (МР) ряду факторов: потребностям производства, планам поставок, требованиям производства к качеству, высоким ценам на МР и др. [2, 3]. Следовательно, если оценить всех поставщиков и все поставляемые виды сырья по полному набору соответствующих факторов, то проблема становится разрешимой [1, с. 39]. Очевидно, что состав этих факторов может быть определен только экспертными методами.

Рассмотрим пример решения данной задачи для предприятия легкой промышленности.

Предварительное обсуждение с экспертами показало, что важнейшей проблемой в деятельности предприятия являются простои оборудования из-за необеспеченности производства сырьем, и специалистами отдела снабжения было выделено три фактора, обуславливающих наличие этой проблемы: неполнота поставок, неритмичность поставок и качество поставляемых МР. Затем пяти ведущим специалистам предприятия (главному инженеру, его заместителю по качеству, заместителю директора по коммерческой части, начальнику отдела снабжения и главному экономисту) было предложено оценить относительную важность ранее выявленных факторов и дополнить предложенный перечень. Сумма оценок значимости факторов должна составлять единицу (табл.1).

Данные таблицы показывают, что эксперты не предложили ни одного нового фактора, а из числа предложенных исключили оценку качества поставляемого сырья, объяснив это тем, что данный вопрос хорошо регулируется контролем у организаций-поставщиков и на данном предприятии.

Таблица 1. Результаты экспертной оценки состава факторов и их относительной важности

Номер эксперта	Ценовая поставка	Ритмичность поставки	Качество поставляемого сырья	Другие факторы
1	0,5	0,5	-	-
2	0,7	0,3	-	-
3	0,5	0,5	-	-
4	0,4	0,6	-	-
5	0,5	0,5	-	-
Среднее значение	0,52	0,48	-	-

Полноту и ритмичность поставки эксперты считают практически одинаково важными. Ценовой фактор также не отмечен.

На рисунке 1 представлено дерево решений данной задачи.

Рассмотрим формализованное описание данных задач.

Назовем неполнотой поставки ресурса i поставщиком j невыполнение плана поставки в течение года (квартала) в соответствии с заключенным договором. Неполнота поставки может быть характеризована коэффициентом:

$$P_{ij} = \begin{cases} \frac{\sum_{m=1}^K P_{ij} - \sum_{m=1}^{K1} F_{ij}}{\sum_{m=1}^K P_{ij}}, & \text{если } p_{ij} > 0, \\ 0 & \text{— в противном случае.} \end{cases} \quad (1)$$



Рисунок 1. Структура задач анализа проблемной ситуации с поставками сырья

где Pl_{ij} — план поставки ресурса i поставщиком j в течение года (квартала) в натуральном выражении;

F_{ij} — фактическая поставка ресурса i поставщиком j в течение года (квартала) в натуральном выражении;

K — количество месяцев, в которых планировалась поставка;

$K1$ — количество месяцев, в которых поставлялся данный вид ресурса.

Коэффициент неполноты поставки будет равным нулю, если поставка была осуществлена в полном объеме в течение анализируемого периода или объем поставленного ресурса превышал плановый. Коэффициент будет тем больше, чем больше будет отклонение от плана поставок за период.

Нахождение множества значений p_{ij} будет решением задачи 4.1. «Оценка неполноты поставок каждого вида сырья, поставляемого каждым поставщиком».

Назовем неритмичностью поставки несоответствие поставок плану за каждый месяц анализируемого периода.

Тогда коэффициент неритмичности поставок ресурса i поставщиком j в месяце m будет характеризовать нарушение поставки по месяцу, в котором планировалась поставка:

$$r_{ij}^m = \begin{cases} \frac{Pl_{ij}^m - F_{ij}^m}{Pl_{ij}^m}, & \text{если числитель} > 0 \\ 0 & \text{— в противном случае.} \end{cases} \quad (2)$$

Тогда за весь анализируемый период неритмичность поставок ресурса i поставщиком j можно оценить следующим образом:

$$r_{ij} = \frac{1}{K1j} \sum_{m=1}^{K1j} r_{ij}^m. \quad (3)$$

где $K1j$ — количество месяцев, в которых поставлялся ресурс i поставщиком j .

Нахождение множества значений r_{ij} будет решением задачи 4.2. «Оценка неритмичности поставок каждого вида сырья, поставляемого каждым поставщиком».

Показатель, характеризующий неполноту поставки поставщиком j всех видов поставляемых им ресурсов:

$$p_j = \frac{1}{N_j} \sum_{i=1}^{N_j} V_{ij} p_{ij}, \quad (4)$$

где N_j — количество видов ресурсов, поставляемых поставщиком j .

где V_{ij} — вес ресурса i в общем объеме поставок данного поставщика:

$$V_{ij} = \frac{F_{ij}}{\sum_{i=1}^{N_j} F_{ij}}, \quad (5)$$

где F_{ij} — фактическое значение поставки ресурса i поставщиком j в течение исследуемого периода в стоимостном выражении.

Нахождение множества значений p_j будет решением задачи 3.1. 1. «Оценка неполноты поставок каждым поставщиком всех, поставляемых им видов сырья»

Неритмичность поставки поставщиком j всех ресурсов в течение анализируемого периода:

$$r_j = \frac{1}{N_j} \sum_{i=1}^{N_j} V_{ij} r_{ij}. \quad (6)$$

Множество значений r_j будет решением задачи 3.1. 2. «Оценка неритмичности поставок каждым поставщиком всех, поставляемых им видов сырья».

Для комплексной оценки деятельности поставщиков и оценки обеспеченности производства сырьем нами был выбран метод сумм, исходя из следующих соображений.

Метод геометрической средней не может быть выбран, т.к. он не имеет экономической интерпретации в данной задаче. Метод расстояний также не может быть использован, поскольку нет эталонных значений показателей, поскольку данные показатели не использовались в организации.

Общая характеристика поставщика j по всем видам сырьевых ресурсов оценивается показателем, характеризующим остроту проблемы за анализируемый период с учетом весов факторов, определенных ранее (табл. 1):

$$Pr_j = 0,52 p_j + 0,48 r_j. \quad (7)$$

Перечень поставщиков, упорядоченный по убыванию показателя Pr_j , будет являться решением задачи 2.1. «Оценка неполноты и неритмичности работы каждого поставщика», где будет приведена оценка каждого поставщика по неполноте и неритмичности всех его поставок.

Показатель, характеризующий неполноту поставки ресурса i всеми поставщиками, может быть представлен следующим выражением:

$$p_i = \frac{1}{M_i} \sum_{j=1}^{M_i} V_{ij}^1 p_{ij}, \quad (8)$$

где M_i — количество поставщиков, поставляющих ресурс i ;

V_{ij}^1 — вес поставки каждого поставщика j в общей поставке ресурса i :

$$V_{ij}^1 = \frac{F_{ij}}{\sum_{j=1}^{M_i} F_{ij}}, \quad (9)$$

где F_{ij} — фактическое значение поставки ресурса i поставщиком j в течение исследуемого периода в стоимостном выражении.

Решением задачи 3.2. 1. «Оценка неполноты поставок каждого вида сырья всеми поставщиками» будет нахождение множества значений p_i .

Неритмичность поставки всеми поставщиками ресурса i в течение анализируемого периода:

$$r_i = \frac{1}{M_i} \sum_{j=1}^{M_i} V_{ij}^1 r_{ij}, \quad (10)$$

Множество значений g_i будет решением задачи 3.2. 2. «Оценка неритмичности поставок каждого вида сырья всеми поставщиками».

Общая характеристика ситуации с поставками i — ого сырья всеми поставщиками оценивается показателем, характеризующим остроту проблемы за анализируемый период с учетом весов факторов:

$$Pr_i = 0,52p_i + 0,48r_i. \quad (11)$$

Перечень видов сырья, упорядоченный по убыванию показателя Pr_i , будет являться решением задачи 2.2. «Оценка проблемы с поставками каждого МР всеми поставщиками», где будет дана оценка каждого вида сырья по полноте и ритмичности его поставок всеми поставщиками.

Комплексная оценка проблемной ситуации с обеспечением производства сырьем, т.е. решение задачи первого уровня, включает как решение задач 2.1, так и 2.2. Информация, полученная в результате решения данных задач, позволяет повысить обоснованность решений по снижению остроты проблемы с поставками сырья. Виды сырья, имеющие наибольшие значения Pr_i , покажут, по какому из них будет дефицит, а характеристики поставщиков Pr_j укажут, на каких поставщиков следует обратить внимание в первую очередь.

Рассмотрим пример расчета оценки проблемы с обеспечением производства сырьем на конкретном примере.

Предприятие получает 17 видов сырья от 16 поставщиков. На основе полученных данных о поставках сырья проведен расчет оценок остроты проблем по каждому поставщику (задача 2.1) в соответствии с выражением (7).

Ниже приведены результаты расчетов и осуществлено упорядочение поставщиков по убыванию остроты проблемы с поставками сырья (табл.2).

Таблица 2. Ранжировка поставщиков по убыванию остроты проблемы с поставками сырья каждым из них в 2006 г.

Поставщик (j)	Наименование сырья (i)	Вес сырья (P_i)	Полнота (p_{ij})	Ритмичность (r_{ij})	Оценка остроты проблемы (Pr_{ij})	Ранг поставщика (R_j)
Поставщик 13	Сырье 4	1	0,510	0,46	0,247	1
	Сырье 1	0,26	0,472	0,449		
Поставщик 1	Сырье 3	0,24	0,170	0,333	0,125	2
	Сырье 8	0,27	1,000	1,000		
	Сырье 11	0,23	0,214	0,209		
Поставщик 5	Сырье 7	1	0,00	0,218	0,105	3
Поставщик 15	Сырье 9	1	0,157	0,184	0,096	4
Поставщик 14	Сырье 15	1	0,2	0,169	0,092	5
Поставщик 6	Сырье 11	1	0,119	0,091	0,050	6
Поставщик 7	Сырье 13	1	0,00	0,088	0,042	7
Поставщик 16	Сырье 16	1	0,019	0,077	0,038	8
Поставщик 3	Сырье 5	0,9	0,147	0,143	0,037	9
	Сырье 14	0,1	0,079	0,092		
Поставщик 4	Сырье 10	0,22	0,004	0,123	0,028	10
	Сырье 6	0,78	0,153	0,096		
Поставщик 9	Сырье 16	0,3	0,222	0,222	0,025	11
	Сырье 17	0,7	0,00	0,046		
Поставщик 10	Сырье 4	0,58	0,158	0,158	0,024	12
	Сырье 15	0,42	0,0	0,0		
Поставщик 12	Сырье 12	0,11	0,023	0,077	0,022	13
	Сырье 15	0,89	0,076	0,086		
Поставщик 2	Сырье 2	0,22	0,000	0,550	0,019	14
	Сырье 8	0,43	0,003	0,001		
	Сырье 9	0,35	0,021	0,019		
Поставщик 11	Сырье 4	1	0,022	0,022	0,012	15
Поставщик 8	Сырье 14	0,37	0,07	0,07	0,007	16
	Сырье 15	0,63	0,0	0,0		

Из таблицы следует, что отсутствие проблем по полноте и ритмичности поставки не наблюдается ни у одного поставщика, что говорит о низкой дисциплине поставок. Можно отметить только два случая своевременной и полной поставки по одному из поставляемых видов сырья (Поставщик 10 Сырье 15, Поставщик 8 Сырье 15). Наблюдается несколько случаев, когда сырье поставляется в полном объеме, но не ритмично (Поставщик 1 сырье 1, Поставщик 5 Сырье 7, Поставщик 7 сырье 13, Поставщик 9 Сырье 17, Поставщик 2 Сырье 2).

Наглядно распределение оценок поставщиков по остроте проблем с поставками представлено на рисунке 2.

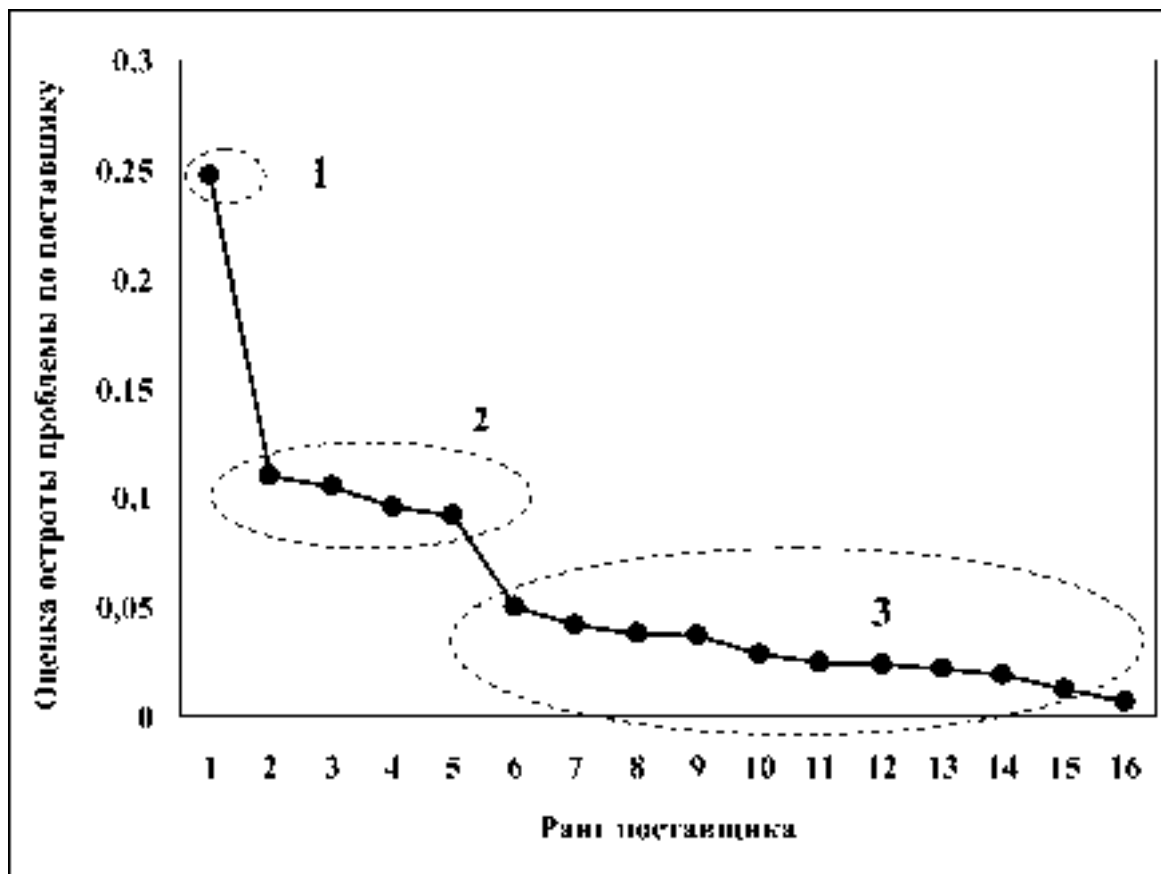


Рисунок 2. Распределение поставщиков по остроте проблем с их поставками

Распределение показывает, что поставщиков можно разделить на три группы. К первой группе относится один поставщик, имеющий ранг 1 (Поставщик 13), и менеджменту исследуемой организации на него следует обратить внимание в первую очередь. Ко второй группе относятся поставщики с рангами 2, 3, 4, 5 (Поставщики 1, 5, 15 и 14), чья деятельность также заслуживает внимания.

Картина будет более полной при рассмотрении ситуации с поставками по каждому виду сырья. В таблице 3 приведены результаты расчетов и осуществлено упорядочение видов сырья по убыванию остроты проблемы с их поставками.

Данные таблицы показывают, что количество поставщиков, поставляющих один вид сырья, колеблется от одного до четырех. Наиболее проблемным является поставка Сырья 1 Поставщиком 1. Наилучшим образом поставляется Сырье 17 Поставщиком 9.

Графически распределение видов сырья по остроте проблем с поставками представлено на рисунке 3.

Виды сырья также распределились на представленной выше диаграмме по трем группам. Сырье 1, имеющее наиболее высокую оценку по остроте проблемы с поставками значительно отрывается от остальных видов сырья, следовательно, именно на него следует обратить внимание в первую очередь.

Таблица 3. Обобщенная ранжировка проблем с поставками сырья в 2006 г.

Наименование сырья, (i)	Поставщик, (j)	Все поставщики, (I)	Несколько поставщиков, (I _н)	Периодичность, (P _н)	Оценка потребности, (P _н)	Ранг сырья
Сырье 1	Поставщик 1	1	0,472	0,449	0,461	1
Сырье 2	Поставщик 2	1	0	0,550	0,264	2
Сырье 3	Поставщик 1	1	0,17	0,333	0,248	3
Сырье 4	Поставщик 10	0,044	0,158	0,158	0,147	4
	Поставщик 11	0,069	0,022	0,022		
	Поставщик 13	0,887	0,510	0,460		
Сырье 5	Поставщик 3	1	0,147	0,143	0,145	5
Сырье 6	Поставщик 4	1	0,153	0,096	0,126	6
Сырье 7	Поставщик 5	1	0,00	0,218	0,105	7
Сырье 8	Поставщик 1	0,207	1,000	1,000	0,104	8
	Поставщик 2	0,793	0,003	0,001		
Сырье 11	Поставщик 1	0,582	0,214	0,209	0,084	9
	Поставщик 6	0,418	0,119	0,091		
Сырье 9	Поставщик 2	0,203	0,021	0,019	0,070	10
	Поставщик 15	0,797	0,157	0,184		
Сырье 10	Поставщик 4	1	0,009	0,123	0,064	11
Сырье 12	Поставщик 12	1	0,023	0,077	0,049	12
Сырье 13	Поставщик 7	1	0,00	0,088	0,042	13
Сырье 14	Поставщик 3	0,949	0,079	0,092	0,042	14
	Поставщик 8	0,051	0,07	0,07		
Сырье 16	Поставщик 9	0,13	0,222	0,222	0,038	15
	Поставщик 11	0,987	0,019	0,077		
	Поставщик 8	0,014	0,0	0,0		
Сырье 15	Поставщик 10	0,019	0,0	0,0	0,026	16
	Поставщик 12	0,730	0,076	0,086		
	Поставщик 14	0,237	0,2	0,169		
Сырье 17	Поставщик 9	1	0,0	0,046	0,022	17

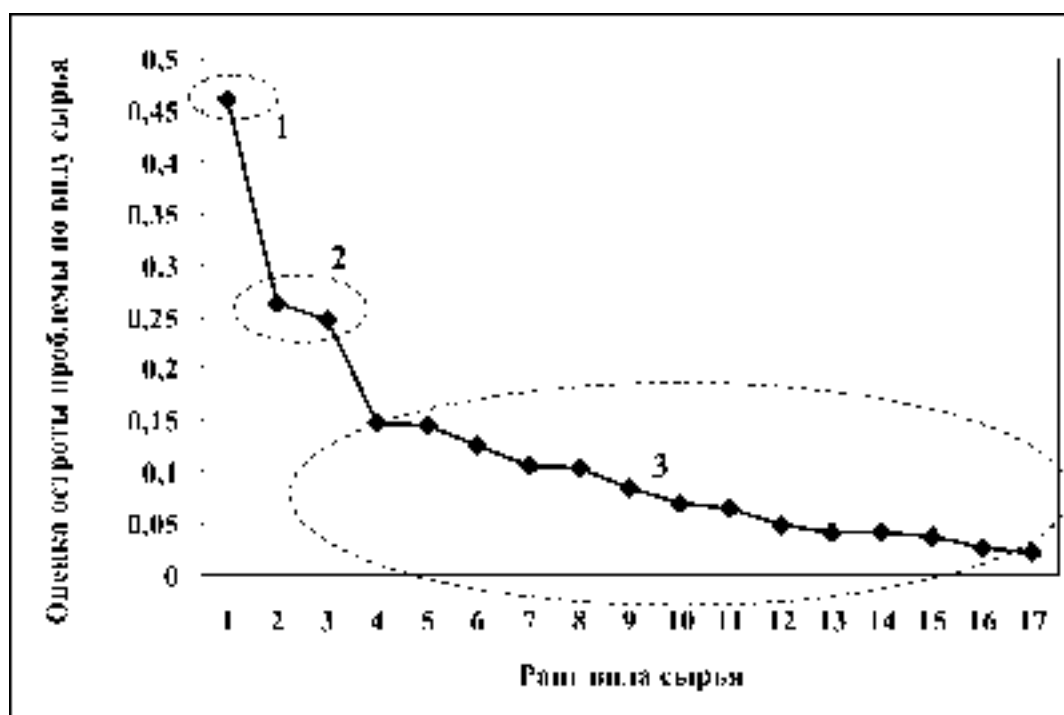


Рисунок 3. Распределение видов сырья по остроте проблем с их поставками

Таким образом, предложенная модель оценки ситуации с поставками сырья на предприятие дает достаточно полную картину, позволяющую принимать обоснованные решения по разработке и реализации стратегии материально-технического снабжения организации.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Сивякова М.В. Определение специфических социально-экономических проблем комплекса предприятий // Экономика региона. 2005. № 3.
2. Bond T.C. Systems analysis and business process mapping: a symbiosis // Business Process Management Journal. 1999. Vol. 5(2).
3. Chandra C., Kumar S. An application of a system analysis methodology to manage logistics in a textile supply chain // An International Journal. 2000. Vol. 5(5).

АРХИПОВ С.А., ДРУЖИНИН А.Г.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УЧЁТА СОПРЯЖЁННОСТИ ЭВОЛЮЦИИ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ РЫНКОВ ЭЛЕКТРИЧЕСКОЙ ЭНЕРГИИ И РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В территориально-хозяйственной системе электроэнергетика выступает в двуедином качестве: одного из ведущих сегментов индустриальной сферы и, одновременно, базового компонента инфраструктуры, ориентированной на предоставление особого рода детерминирующих региональную экономику и корреспондирующих с её количественными и качественными параметрами услуг. Динамика электроэнергетики за постсоветский период (структурируемый на этап кризисного спада, продолжавшегося до 1998 г., понижательной инерции, и последующего посткризисного роста) свидетельствует об энергетической детерминанте регионального экономического развития, проявляющейся как в реальной угрозе замедления темпов макро- и мезоэкономического роста вследствие нарастающего, имеющего выраженные региональные проявления дефицита электроэнергии, так и перманентно снижающейся конкурентоспособности товаропроизводителей благодаря фактору электроэнергетических тарифов. Условием посткризисной динамики российской мезоэкономики в данном контексте выступает устойчивое энергообеспечение, понимаемое как реализуемый государственными органами власти, а также рыночными субъектами комплекс мер, направленных на достижение сбалансированного по ресурсам, регионально адаптированного расширенного воспроизводства энергетических мощностей и отлаживание механизмов функционирования рынка электроэнергии, в том числе и в целях развития разноразмерных территориально-хозяйственных систем.

Современной России имманентна существенная региональная дифференциация энергонасыщенности экономики (параметризуемой по таким базовым индикаторам как душевой уровень производства электроэнергии и доля энергетики в ВРП, динамика душевого производства электроэнергии, соотношение долей в ВРП топливной промышленности и энергетики). Рыночное реформирование благоприятствовало росту неоднородности экономического пространства, что напрямую повлияло на складывающийся рынок (фактически квазирынок) электроэнергии, способствовало его региональной стратификации (по параметрам спроса, предложения, регулируемой на федеральном и региональном уровне тарифной политике и др.). Реформирование электроэнергетики не только благоприятствует действию рыночного механизма, но и способствует дальнейшей эволюции региональной организации энергообеспечения, формированию субъектов электроэнергетического комплекса, ориентированных на преимущественное функционирование на межрегиональном (формируемом зоной ответственности территориальных генерирующих компаний и гарантирующих поставщиков, магистральных сетевых компаний, межрегиональных распределительных сетевых компаний) и общероссийском (объединённые генерирующие компании) уровнях.

Доминантной тенденцией посткризисной динамики электроэнергетики Ростовской области (одного из наиболее значимых в масштабе Юга России ареалов локализации электроэнергетических мощностей и крупных потребителей электроэнергии) явился существенный рост потенциала гене-

рации, что обусловило дальнейшее позиционирование электроэнергетики как базового сегмента территориально-хозяйственной системы.

Энергосистема области, входящая в состав Объединенной энергосистемы Северного Кавказа, занимает одно из ведущих мест. Значимой тенденцией эволюционной трансформации энергетического сектора ТЭК области стала утрата им с 2005 г. с реорганизацией региональных АО-энерго в ходе реформирования РАО ЕЭС и разделением региональных вертикально интегрированных компаний на отдельные предприятия по видам деятельности (генерирующие, транспортные, сбытовые) собственно регионального статуса. Как следствие, генерирующие и распределительные сетевые активы вошли в структуру созданных межрегиональных компаний.

Часть генерирующих мощностей области вошла в ОАО ТГК-8, включившую в свой состав ОАО «Астраханская региональная генерирующая компания»; ОАО «Генерирующая компания «Волжская»; ОАО «Дагестанская тепловая генерирующая компания»; ОАО «Ростовская генерирующая компания»; ОАО «Ставропольская теплогенерирующая компания»; ОАО «Кубанская генерирующая компания».

Согласно информации РСТ Ростовской области, объем полезного отпуска электроэнергии потребителям региона в 2007 г. составит около 11,2 млрд. кВтч. Население потребит около 2,8 млрд.кВтч., промышленные потребители — около 4,3 млрд.кВтч., железнодорожный транспорт — 1 млрд.кВтч., предприятия сельского хозяйства -350 млн.кВтч., предприятия водоснабжения — около 380 млн.кВтч. Это означает фактическую произошедшую после 2000 года (прежде всего в связи с вводом в эксплуатацию Волгодонской АЭС) функциональную трансформацию региона из электроэнергетического реципиента, в электроэнергетического донора. Характерная для последнего пятилетия функциональная трансформация региона из электроэнергетического реципиента, в электроэнергетического донора способствовала не только большему электроэнергетическому самообеспечению региональной экономики, но и одновременно усилило экзогенную детерминанту её электроэнергетического сегмента, благоприятствовало общему росту зависимости устойчивого энергообеспеченного функционирования экономики Ростовской области от ситуации на общероссийском и межрегиональном рынках электрической энергии. Данный процесс сочетается с сохраняющимся влиянием на рынок электроэнергии, его динамику собственно региональных факторов (концентрация и структура генерирующих мощностей, их адекватность локальным топливным ресурсам, промышленному и общеэкономическому потенциалу, возможности передающих сетей, инвестиционная и финансово-экономическая ситуация в регионе, институциональная специфика и др.), коррелирующих с тенденциями и следствиями регионализации самой электроэнергетической отрасли (функционирование энергетических систем регионального и локального уровней, включённость ведущих хозяйствующих субъектов электроэнергетики в межрегиональные объединения, наличие региональной системы регулирования рынка электрической энергии и др.). Позитивная мезоэкономическая динамика в условиях наращивания трансрегиональных потоков электроэнергии благоприятствует проявлению и углублению диспропорции между ростом спроса на услуги электроэнергетики и потенциалом локализованных в регионе генерирующих мощностей и сетей.

Значимым компонентом достижения устойчивого электроэнергетического обеспечения поступательной территориально-хозяйственной динамики выступает наличие развитого регионально адаптированного рынка электроэнергии. Рыночное реформирование и реструктурирование (включая и соответствующую регионализацию) электроэнергетической составляющей экономики должно осуществляться с учётом и в интересах территориально-хозяйственного развития в целом, органичного включения хозяйствующих субъектов электроэнергетики в систему мезоэкономических отношений на основе дальнейшего формирования территориальных рынков электрической энергии, полномасштабного внедрения маркетинговых принципов и технологий в электроэнергетической сфере. Приоритетом рыночного реформирования энергетической отрасли в интересах устойчивого энергообеспечения региональной экономики должно стать организационное разделение естественно-монопольных и потенциально-конкурентных видов деятельности, отказ от затратного ценообразования на услуги субъектов естественных монополий, разделение тарифов на естественно-монопольную и конкурентную составляющие, обеспечение равного доступа к сетям, сохранение преимуществ интегрированных форм, поэтапное сокращение перекрестного субсидирования.

Структурные преобразования в электроэнергетике должны проводиться с учетом технологических особенностей созданной единой (на региональном, межрегиональном и общероссийском уровнях) энергетической системы и способствовать развитию сетевой и технологической инфраструкту-

ры рынка электроэнергии, демонополизации и дерегулированию потенциально конкурентных секторов производства и сбыта электроэнергии. Появление оптового рынка электроэнергии и выделение услуг по передаче электроэнергии в отдельный вид бизнеса обеспечит условия для развития конкуренции и дерегулирования в сфере сбыта электроэнергии. Институциональные преобразования в отраслях ТЭКа не должны приводить к потере объективных преимуществ существующих интегрированных систем топливо и энергоснабжения: технологичной целостности, управляемости и надежности.

Наличие устойчивой взаимосвязи между региональными особенностями и условиями развития электроэнергетики, функционированием экономики региона в целом и складывающимся, испытывающим регионализацию рынком электрической энергии, позволяет акцентировать мезоэкономическую детерминанту формирования регионального рынка электроэнергии, чьё выявление представляет собой сопряжённый учёт особенностей региональной экономики, способных оказать то или иное влияние на рыночное «поведение» предприятий электроэнергетики (включая становление соответствующих маркетинговых подходов), ролевых функций региона (вмещающего в себя электроэнергетику в качестве субкомпоненты) на складывающихся межрегиональных и общероссийском рынке электроэнергии, степени адаптации (соответствия) рынка комплексу региональных условий и факторов, равно как и воздействия локализованных в регионе предприятий электроэнергетики, регионально-хозяйственной системы в целом на рынок электрической энергии, на процесс его формирования и регулирования. С её учётом стратегической целью в электроэнергетическом сегменте региональной экономики следует признать стимулирование устойчивого инвестиционного потока в обновление и наращивание объема производства, а также формирование оптимального топливно-энергетического баланса и энергетического резерва развития. Устойчиво функционирующий на обновленной институционально-рыночной и технико-технологической основе электроэнергетический сегмент региональной экономики призван стать базовым фактором и составляющей её реиндустриализации.

Проблема устойчивого энергообеспечения региональной экономики должна решаться на основе как становления (при эффективном участии хозяйствующих субъектов области) конкурентного межрегионального и общероссийского рынков электрической энергии, так и максимального задействования факторов и конкурентных преимуществ региона: его положения на перекрестье транзитных энергопотоков, а также имеющегося топливного (каменный уголь, природный газ), энергетического (концентрация диверсифицированных мощностей генерации) и общеэкономического (предопределяющего возможности инвестирования в отрасли ТЭК) потенциала. Приоритетным условием устойчивого энергообеспечения выступает при этом формирование и наращивание базовых компонент регионального топливно-энергетического комплекса, включая опережающее сбалансированное развитие генерации (в том числе малой, которой следует предоставить равные условия доступа на рынок) с ориентацией на местное (уголь, природный газ, биогаз) сырьё, что обеспечит дополнительный территориальный социально-экономический эффект за счёт восстановления производственного потенциала Восточного Донбасса, а также развития аграрной периферии области на основе повышения энергооснащённости и рентабельности (за счёт возможного снижения тарифов на электроэнергию) сельхозтоваропроизводителей.

Основой устойчивого энергообеспечения региона на основе формируемого рыночного механизма должно стать соответствующее государственное стимулирование, включающее в себя лимитирование тарифов и норм потребления топлива, политику в сфере либерализации и регионализации рынка, инвестиционную политику в отношении действующих на территории межрегиональных генерирующих и сетевых компаний. Достижение устойчивого энергообеспечения региональной экономики должно опираться на целенаправленную региональную политику финансового стимулирования энергосбережения, включая снижение тарифов на электроэнергию в случае реализации энергосберегающих проектов, инвестирование в пропаганду экономических эффектов и технических возможностей энергосбережения, субсидирование процентных ставок по кредитам, привлекаемым на реализацию энергосберегающих проектов, специальные налоговые льготы для предприятий, добившихся показателей энергоэффективности производства на уровне мировых аналогов и выше, введение многоставочного тарифа, включающего абонентскую плату и повышенный тариф за перерасход электроэнергии, дифференциация тарифов по времени суток, что позволит использовать ресурсы энергосистемы в оптимальном режиме, в частности для целей теплоснабжения и др.

Особым приоритетом развития электроэнергетики в Ростовской области следует признать обновление ОПФ на основе обеспечения расширенного притока инвестиций. Инвестиционная составляющая при этом структурируется на задачу наращивания потока инвестиций в отрасль за счет привлечения заемных средств предприятиями, использования ресурсов тарифной политики, переговорного процесса администрации и предприятий отрасли, исключения перекрестного субсидирования. Самостоятельным инвестиционным приоритетом должна стать малая энергетика, финансовыми инструментами вложений в которую могут быть как кредиты банков и гарантии региона, так и лизинг. Баланс соблюдения структурных, фискальных, социальных, экологических и иных интересов региона и повышения инвестиционной привлекательности энергетического сегмента экономики должен достигаться в рамках алгоритмизированного механизма согласования, включающего: информационную базу; совещательную «площадку» выработки единой политики, стратегическое целеполагание развития энергетического сектора на мезоуровне.

Действие рыночного механизма и продуцирование соответствующих позитивных мезоэкономических эффектов сопряжено с полномасштабным внедрением маркетинговых принципов и технологий в электроэнергетической сфере, включая и её динамично складывающийся бытовой сегмент. Основой маркетинга бытовой компании призвана стать базирующаяся на современной (с применением ГИС-технологий) системе мониторинга и моделирования регионального рынка электрической энергии (по следующим основным блокам: производство и сбыт, сети, потребление, трансрегиональные энергопотоки, инфраструктура рынка, институциональная база развития рынка и его государственного регулирования) селективная (ориентированная на структурные приоритеты региональной экономики, на её устойчивую репродукцию, в том числе на качественно обновлённой энергосберегающей основе и инвестиционное обеспечение электроэнергетики) ценовая политика, включая индивидуализацию тарифов (на основе чётких и прозрачных принципов и схем), инкорпорирование тарифной политики в энергетической сфере в общую региональную экономическую политику.

АШХОТОВА Э.А.

СОЦИАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ И ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Методологическая основа исследования проблем социального развития формировалась в развитии взглядов на экономическое благосостояние. Систематизированные представления о причинах экономического благосостояния были впервые изложены в трудах ученых английской классической школы А. Смита и Д. Риккардо. Причиной личного и общественного благосостояния А. Смит считал труд. Чем больше величина собственного труда производителя, тем выше «действительная ценность» товара, созданного им и измеренного в единицах его заработной платы, тем богаче становятся те, кто приобретает и владеет таким товаром [6]. Маржиналистская революция, положила начало исследованиям в области индивидуального благосостояния, когда для оценки воздействия тех или иных изменений в экономике на благосостояние отдельного индивида был создан специфический инструмент экономического анализа — функция индивидуальной полезности. Проблему измерения индивидуальной полезности предпринял английский экономист А. Маршалл, предложив измерять изменение благосостояния в результате динамики цен при помощи потребительского «излишка сверх цены» [4].

Полную картину рыночного процесса формирования благосостояния индивидов путем их взаимного согласования и координирования и достижения в итоге общественного благосостояния создал швейцарский экономист Л. Вальрас в своей концепции общего равновесия. Следующий этап в развитии теории благосостояния связан с исследованиями английского экономиста А. Пигу, который отказался от предложенного А. Маршаллом метода измерения благосостояния при помощи потребитель-

ского излишка и предложил использовать непосредственно рыночные цены в качестве меры общественных и индивидуальных потерь в благосостоянии. Кроме того, впервые в экономической теории А. Пигу показал, что общественное благосостояние можно увеличивать путем перераспределения доходов [5].

Широкая распространенность нерыночных взаимозависимостей в реальной экономике и наличие внешних эффектов пошатнули в начале XX в. веру во всемогущество рынка в создании благосостояния, которое было продемонстрировано моделью общего равновесия Вальраса. Это положило начало развитию концепции «провалов рынка». Именно в этот период теории благосостояния начинают говорить о необходимости возрастания экономической роли государства. Однако понадобилась кейнсианская революция, научно обосновавшая роль государства как важнейшего фактора макроэкономической стабилизации [3], а также многофакторные обстоятельства послевоенного развития, чтобы в 50-70-х годах XX в. появилась теория государства благосостояния (Дж. Гэлбрейт, Г. Мюрдаль, Э. Хансен, Р. Титмус и др.). Данная теория исходила из того, что вся деятельность государства (без исключения) нацелена на повышение общественного благосостояния. Ее реальным воплощением на практике стали государственные программы бесплатного или субсидируемого здравоохранения, образования, социальной помощи и т.д. [1,2,7]. Вместе с тем, оборотной стороной данной теории стали неконтролируемый рост государственных расходов, увеличение дефицита бюджета, темпов инфляции и другие отрицательные последствия чрезмерного вмешательства государства в экономику. Они привели к осознанию того факта, что «проваливается» не только рынок, но и государство. Дальнейшие исследования в области теории благосостояния идут по двум основным направлениям: возрождение интереса к индивидуальному благосостоянию и продолжение поисков критериев межперсональных сопоставлений (исследования А. Сена) [8]; дальнейшее изучение механизмов объединения индивидуальных предпочтений в общественные при минимизации индивидуальных и общественных потерь (исследования в области общественного выбора).

Отставания в социальном развитии регионов, возрастающая поляризация между группами населения, проживающими в городской и сельской местности, в условиях формирующихся рыночных институтов явление достаточно новое. Активные поиски методологии построения и разработки эффективной модели региональной экономической политики, ориентированной на решение этой проблемы, в отечественной науке приходится на начало 90-х годов. Такие оценки регионального развития, как уровень и качество жизни населения свидетельствуют о том, что в большинстве субъектов Российской Федерации за реформенный период произошло ухудшение положения. В 1999-2006 гг. ситуация в социальной сфере начала меняться в лучшую сторону, вместе с тем позитивные тенденции, сложившиеся в экономике большинства субъектов Российской Федерации не сопровождаются снижением социальной напряженности и уровня поляризации в территориальном развитии.

В связи с этим актуализируется проблема разработки и реализации методов эффективной экономической политики, которая включала бы различные приемы результативного воздействия на социальную ситуацию, синтезировала и перерабатывала в себе богатый и плодотворный опыт (отечественный и зарубежный) решения проблем повышения уровня индивидуального и общественного благосостояния.

Нерешенность социальных проблем сельской местности выступает сегодня одним из основных факторов сдерживания роста объемов и эффективности аграрного производства. В этой связи необходимо говорить о социальных императивах государственной аграрной политики с целью решения декларируемых сегодня амбициозных задач по восстановлению и развитию отечественного сельского хозяйства.

Проблемы социального развития имеют определенную специфику в конкретном регионе, в городе и на селе. Городское население более дифференцировано и поляризовано по своим доходам, по успешности деятельности в постреформенном обществе. К сельскому населению данное утверждение относится лишь частично, поскольку аграрная реформа породила одинаково тупиковые ситуации как для сельскохозяйственных предприятий, так и для домохозяйств, для низко- и высококвалифицированных работников. Сельское население дифференцируется не только по уровню доходов, но и по размерам имущества и земельных наделов, являющихся их собственностью. Эти факторы становятся важнейшими в консервации кризиса аграрного производства, и их устранение в значительной степени будет способствовать решению комплекса хозяйственных задач.

Достаточно велики и территориальные различия в социально-экономическом развитии сель-

ких поселений. Трудоспособное население центральных усадеб сельскохозяйственных предприятий имеет низкие заработки, но компенсирует значительную часть дефицита денежных доходов за счет развития домашнего хозяйства. В малых сельских поселениях бедность старых пенсионеров, физически не способных вести подсобное хозяйство, доходит до нищеты. В этой связи представляется особенно важным разделение бедности «слабых» и бедности «сильных». Бедность «слабых» — это бедность нетрудоспособных и малотрудоспособных людей, инвалидов, больных, физически и психически неустойчивых, а также работников, вынужденных непомерно большую нагрузку (кормильцы многодетных семей и т.п.). Ее можно назвать «социальной бедностью», непосредственно обусловленной социально-демографическими свойствами определенных категорий населения. В отличие от бедности «слабых» бедность «сильных» возникает в чрезвычайных условиях, когда полноценные работники, обычно способные получать доход, дающий «нормальный» жизненный стандарт, попадают в такую ситуацию, когда не могут своим трудом обеспечить принятый в данное время и в данном обществе уровень благосостояния. С этой точки зрения бедность «сильных» можно обозначить как производственно-трудовую или экономическую бедность из-за пьянства, лени и т.п.

Сокращение социальной незащищенности требует прямой помощи — предоставления «слабым» группам дополнительных денежных выплат или натуральных благ. Напротив, производственно-трудовая, экономическая бедность устраняется, главным образом, косвенной помощью — созданием условий, стимулирующих и развивающих собственную трудовую активность людей. Исследование сельской бедности предполагает анализ причин бедности «сильных». Главным фактором, обуславливающим риск оказаться в группе бедных на селе, является отсутствие рынка труда, соответствующей ему информационной среды. Для сельских регионов характерна структурная несбалансированность спроса и предложения на рынке труда. Сказанное можно в полной мере отнести к Кабардино-Балкарской республике. Кризис сельхозпроизводства в регионе, выразившийся в массовой неплатежеспособности предприятий отрасли, обусловил крайнюю степень остроты социальной ситуации на селе. Прекращение существования отдельных сельскохозяйственных предприятий не сопровождалось образованием новых бизнес-структур и привело к потере рабочих мест. Среднестатистический сельский безработный на регистрируемом рынке труда старше, чем в городе. К ним относятся и женщины, воспитывающие несовершеннолетних детей, уволенные с предприятия по собственному желанию или имеющие длительный перерыв в работе.

Учитывая, что более 40% населения республики проживает в сельской местности, то есть так или иначе их жизнедеятельность сопряжена с аграрным производством, а также то, что в последнем задействовано около 25% от общего числа занятых в экономике, подобное положение следует квалифицировать как крайне напряженное в социальном плане. Оно усугубляется кризисом общественного сектора в сельском хозяйстве, более того, он не позволяет считать официальные данные как достоверные в оценке социальной ситуации в сельской местности. До среднего уровня также не дотягивают выплачиваемые доходы в таких сферах как образование, культура и здравоохранение.

В последние годы в республике наблюдался поступательный рост ресурсов домашних хозяйств и городской, и сельской местности. При этом примечательны структурные характеристики этого роста. Они состоят в том, что в сельской местности его существенным образом формирует увеличение натуральных поступлений продуктов питания. Это вполне закономерно на фоне существенно трансформировавшейся структуры аграрного производства в сторону увеличения индивидуализации последнего. В сельской местности прирост сбережений почти в два раза меньше, чем в городской. Следует обратить внимание и на меньшую стоимость предоставленных здесь в натуральном выражении льгот. Для полноты характеристики этой стороны социальной ситуации необходимо дать оценку структуры расходов на конечное потребление домашних хозяйств. Расходы на приобретение продуктов питания продолжают занимать подавляющую часть расходов домашних хозяйств независимо от места их проживания. Удельный вес этих затрат по всем категориям домашних хозяйств снизился за последние семь лет на 3%. Причем, невзирая на особенности обеспечения продуктами питания домашних хозяйств сельской местности, соответствующие затраты в относительном выражении здесь выше на 12% расходов на приобретение продовольственных товаров городских жителей. Обратная ситуация имеет место в отношении расходов на покупку непродовольственных товаров. Представленная картина демонстрирует уязвимость социальной ситуации в сельской местности исследуемого региона. Большое значение для сельчан имеет и доступность социальных учреждений. Анализ выявил их фактическое отсутствие в большинстве сельских поселений КБР.

Нарушение принципа эквивалентного товарообмена между сельским хозяйством и другими отраслями приводит к тому, что уровень заработной платы в сельском хозяйстве ниже, чем в других отраслях. Это демонстрируют и данные представленной таблицы. Сравнение же темпов роста заработной платы с темпами роста потребительских цен показывает ее постоянное отставание, что негативно отражается на платежеспособном спросе населения, что, в свою очередь, ведет к понижению жизненного уровня на селе.

В связи с этим назревает вопрос разработки концепции социального развития сельских поселений, адаптированной к региональным условиям. Это обусловлено, прежде всего, изменением форм собственности, уровнем платежеспособности хозяйств, характером трудовых и организационно-экономических отношений, необходимостью реализации мероприятий по расселению сельских жителей и перепрофилированию аграрных производств, остановки процессов социальной деградации села в исследуемом регионе. Конечной целью всей этой работы должно явиться устойчивое и сбалансированное развитие аграрного производства, с одной стороны, обеспечиваемое снижением остроты социальной ситуации, а с другой, формирующее основу для такой же устойчивой положительной динамики повышения жизненного уровня сельских жителей.

Можно выделить ряд мероприятий, реализация которых в рамках предлагаемой концепции, будет сопряжена с поступательным решением проблем социального развития сельской местности, что в свою очередь окажет стимулирующее воздействие на рост эффективности аграрного производства в регионе. Во-первых, это повышение привлекательности сельскохозяйственного труда, жизненного уровня сельского населения путем совершенствования системы оплаты и мотивации труда, взаимоувязанной с конечными результатами деятельности, создания условий для стимулирования эффективного менеджмента. Во-вторых, совершенствование инфраструктуры сельских населенных пунктов, реконструкция старых и строительство новых объектов жилищно-коммунального хозяйства и бытового обслуживания, магазинов, детских садов и школ, домов культуры, спортзалов, медицинских учреждений и т.п. В-третьих, решение жилищных проблем и проблем медицинского обеспечения при государственной поддержке, в том числе в рамках увязки соответствующих мероприятий реализуемых сегодня приоритетных национальных проектов. В-четвертых, развитие образования, через активное внедрение новых форм дошкольного, специального, общего среднего, профессионального образования, внешкольного обучения и воспитания. В-пятых, национально-культурное возрождение села, восстановление и развитие культурных учреждений и спортивных объектов, чтобы обеспечить предоставление разнообразных культурных услуг различным возрастным группам сельского населения, повысить доступ к информационным ресурсам, культурным ценностям. В-шестых, развитие дорожной сети и транспортного сообщения в сельской местности. И, наконец, в-седьмых, улучшение бытового и торгового обслуживания. Необходимо восстановить сеть сельских комплексных приемных пунктов бытового обслуживания, внедрить современные технологии в этой сфере, оптимизировать инфраструктуру торговли.

Успешная реализация указанных мероприятий приведет, на наш взгляд, к улучшению благосостояния сельских жителей, даст импульс устойчивому развитию не только сельского хозяйства, но и смежных отраслей региональной экономики. Государству мы отводим ведущую роль в решении этих проблем. Политика федеральных и региональных властей должна быть направлена на всестороннее упорядочение социальной ситуации на селе. Она должна предусматривать и комплекс специфических приемов, реализация которых стимулировала бы коренную реконструкцию регионального АПК, институциональные преобразования, индуцирующие продуктивные импульсы в поведении всех субъектов хозяйственного процесса и столь же результативную конкуренцию социальных позиций, ведущую в конечном итоге к повышению общего уровня жизни населения. Развитие, обеспечиваемое подобными механизмами, есть, по нашему убеждению, цель прогресса, в соответствии с которой цена всяческих трансформаций была и есть крайне высокой.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М., 1994.
2. Гэлбрейт Дж.К. Справедливое общество // Новая постиндустриальная волна на Западе. М., 1999.
3. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег // Антология экономической классики. М.: Эконом-ключ, 1993.
4. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. 1–3. М., 1993.

5. Пигу А. Экономическая теория благосостояния. М., 1987.
6. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Книга первая. М., 1997.
7. Тарасова С.В. Экономическая теория благосостояния. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
8. Sen A. Poverty and Famines. An Essay in Entitlement and Deprivation. NY: Oxford University, 1997.

БАЗИЯН В.А., ДРУЖИНИН А.Г.

НАЛОГОВАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ В СИСТЕМЕ ДЕТЕРМИНАНТ ПОСТКРИЗИСНОГО РАЗВИТИЯ АГРАРНОЙ СФЕРЫ РЕГИОНА

В современном экономическом контексте традиционная для России проблематика развития (а, точнее, «недоразвитости») аграрной сферы приобретает приоритетный характер, понуждая к разностороннему государственному обеспечению позитивной качественной динамики сельскохозяйственного производства.

Корреспондирующий с общими социально-экономическими изменениями динамизм сельскохозяйственного производства, его адаптивно-эволюционный характер (под воздействием устойчивого роста потребности в продовольствии в сочетании с исчерпанием потенциала дополнительного вовлечения в аграрное производство таких основополагающих для неё факторов как труд и земля), позволяет акцентировать внимание на развитии как имманентном свойстве, состоянии, способе бытия и целевом векторе агросферы, идентифицировать его детерминанты (социально-экономическую, природно-экологическую и территориальную), составляющие (внедрение новых технико-технологических укладов, модернизация базовых институтов, становление новых, более эффективных форм организации аграрного производства и др.) и проявления, включая рост экономической «отдачи» от агросферы (продукция, налоги, заработная плата, прибыль и др.), устойчивое обеспечение продовольственной безопасности и конкурентоспособного присутствия на рынках, воспроизводство системы сельского расселения и качественная модернизация сельского социума и др. Выступая одной из составляющих (и, одновременно, производных) позитивной качественной динамики экономики в целом, развитие агросферы может быть определено как полифакторные, системные, ориентированные на интересы и потенциал человека, социума в целом адаптивные по своей природе и качественные по сути изменения в рамках долговременных трендов эволюции аграрной сферы, сопровождаемые повышением её эффективности и устойчивости функционирования как по отношению к предшествующим инвариантным состояниям, так и иным регионально-локализованным формам аграрного производства.

Сельскохозяйственное производство, с одной стороны, более стабильно, чем другие отрасли и сферы (промышленность, транспорт, банковский сектор и др.), а с другой — имеет большую инерцию в отношении как собственно развития, так и размещения по территории страны в силу своей зависимости от природно-климатических условий, наличия сельскохозяйственных угодий, их плодородия, традиций и навыков населения, достаточно стабильных рынков сбыта производственной продукции и др.

Специфика аграрной сферы, вместе с тем, такова, что наряду с эволюционными в структуре экономического потенциала по-прежнему существенное значение сохраняют и традиционные факторы производства: наличие (либо высокий потенциал их мобилизации на геоэкономических рынках) благоприятных в агроклиматическом отношении земель, водных ресурсов, высокоадаптированного к сложным условиям сельскохозяйственного труда и быта населения и ориентированного на обслуживания высокорискового и сравнительно малоодоходного аграрного воспроизводства капитала.

Вышеохарактеризованные особенности агросферы позволяют идентифицировать основные детерминанты (приоритетные факторы) её развития.

Прежде всего, это уже акцентированная нами ранее зависимость от общеэкономической ситуации и соответствующих трендов, своего рода социально-экономическая детерминанта агросферы и, следовательно, её развития.

На развитие аграрной сферы накладывает отпечаток и её собственная специфика, обусловленная участием в производственно-репродуктивном процессе биологических средств производства — гумуса почвы, живых организмов и др. Производственная деятельность в этой сфере направлена на их совершенствование и реализацию потенциала путем создания благоприятных условий для вегетационных процессов. В отличие от поточности технологий индустриального производства в промышленности первой сферы, здесь трудовой процесс характеризуется сезонностью, цикличностью, предопределяемой вегетационными уровнями, агротехническим строем производства и его биотехническими укладами. Это, с одной стороны, требует более взвешенной (ориентированной на преимущественный учёт долговременных тенденций) индикации и параметризации феномена развития. С другой, установка на развитие агросферы полностью корреспондирует с общей актуализацией экологической проблематики, формированием представлений о целесообразности устойчивого экоразвития (концепция устойчивого развития, удовлетворяющего потребности настоящего времени, но не ставящего под угрозу способности будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности (см.: [3, 4, 5] и др.), при котором рост благосостояния людей не сопровождается ухудшением среды обитания и деградацией природных систем [1], наиболее полно сформулирована на Всемирной конференции по окружающей среде и развитию, проходившей в 1992 году в Рио-де-Жанейро), или правильнее — коэволюции природы и общества (см.: 1, 2] и др.). Это позволяет акцентировать выраженную, сохраняющую свою актуальность даже в условиях тиражирования различного рода биотехнологий (инициировавших вторую «зелёную революцию») природно-экологическую детерминанту развития агросферы.

Важнейшим фактором развития аграрной сферы является также общая пространственная расчлененность аграрной сферы, её выраженная территориальность, своего рода региональная (территориальная) детерминанта. Сельское хозяйство, по образному выражению известного русского экономиста-аграрника А.В. Чаянова, «неизбежно разбросано в пространстве» [7, с. 14], и это проецируется на факторы, формы, способы и следствия аграрного производства, на весь его социально-экономический контекст. В современных условиях, характеризуемых органичным сочетанием глобализации и региональной фрагментации, территориальная организация агросферы и шире, общества в целом (позиционирование в глобальной центр-периферийной системе, структура и динамика последней, становление и эволюция различного рода территориально-хозяйственных систем и т.п. [6]), становятся приоритетным фактором позитивной динамики. Обратим внимание и ещё на одно важное следствие «территориальности» агросферы: её развитие всегда относительно и неизменно должно рассматриваться и оцениваться в определённой территориально-хозяйственной системе координат.

Посткризисный рост российского сельского хозяйства, во многом базируется на сверхэксплуатации природно-ресурсного и трудового потенциала, использовании сформированной в предшествующий период материально-технической базы и сопровождаются, дальнейшей региональной стратификацией по условиям, особенностям и результатам аграрного производства. Всё это в ещё большей мере инициировало отставание данной отрасли, позволяя говорить не столько о развитии, сколько о симптомах восстановления (стабилизации) системы АПК в новом, существенно более неблагоприятном для неё ресурсно-воспроизводственном состоянии.

Анализ динамики аграрной сферы Ростовской области за ряд посткризисных лет свидетельствует как о некоторых позитивных качественных подвижках (рост продуктивности животноводства и урожайности основных растениеводческих культур и др.), так и об асимметричности развития сельского хозяйства (в территориальном и отраслевом «разрезе»), о его неустойчивости, предопределяемой практическим отсутствием ресурсов саморазвития вследствие ценовых и иных диспропорций как внутри самого АПК, так и между агросферой и другими составляющими российской экономики, общего дефицита инвестиционных ресурсов, отсутствия чётких государственных финансово-инвестиционных приоритетов в отношении сельскохозяйственного производства.

В современном макро- и мезоэкономическом контексте, когда на динамику агросферы, на её трансформацию, с одной стороны проецируются региональные факторы (ресурсообеспеченность территории, её «устоявшаяся» специализация, сложившиеся рыночные и иные институты, потенциал локальных рынков и т.п.), с другой — степень включённости в формирующееся глобальное экономическое пространство, всё более проявляется феномен глокализации развития, понимаемой как усиление зависимости качественной модификации агросферы от мирохозяйственной динамики, от встраивания сельхозтоваропроизводителей в складывающиеся глобальные воспроизводственные

циклы, сопровождаемое, одновременно, ростом влияния на агросферу, её динамику, региональных детерминант, что проявляется в дальнейшей интенсификации интеграционно-деинтеграционных тенденций, в углубляющейся пространственной стратификации агросферы по факторам, уровням, темпам и моделям развития. Отражением глокализации развития стало становление в агросфере России разномасштабных (отдельные профильные сельскохозяйственные регионы, агрокластеры, агрохолдинги, отдельные успешные, внедряющие современные технологии предприятия и др.) и разнопрофильных (зерновое хозяйство, отдельные технические культуры, птицеводство и др.) «точек роста», что, однако, лишь отчасти снижает актуальность базового в современном контексте её противоречия: между императивами системного устойчивого развития и реалиями, а также ресурсным обеспечением подобного рода динамики, между сопряжёнными с рыночным реформированием, глобализацией и регионализацией стимулами и лимитирующими обстоятельствами качественной модернизации сельскохозяйственного производства. Разрешение данного противоречия, равно как и развитие агросферы России, является общеэкономической и общегосударственной проблемой, требующей политико-экономических решений и усилий, соответствующего государственного стимулирования, включая и реализацию системных и адаптивных мер в области налоговой политики.

В последние годы на фоне реального роста активности государства в аграрной сфере остро обозначилась необходимость селекции государственной поддержки, сочетания компенсаторных, ориентированных на предотвращение общей деградации агросферы усилий, с шагами по приоритетному стимулированию проектов, территориальных сегментов и сфер, обеспечивающих качественный «прорыв», обладающих наибольшим инновационным потенциалом и мультипликативным эффектом (на макроуровне — это высокотехнологичные отрасли сельского хозяйства, сфера биотехнологий; на мезоуровне — ведущие аграрные регионы и их специализированные кластеры; на микроуровне — инновационно активные динамично развивающиеся сельхозпредприятия, агрокорпорации, агрохолдинги и т.п.). Повышение селективности и адресности государственного стимулирования необходимо сочетать с ориентацией не столько на бюджетную поддержку, сколько на общее государственное обеспечение реализации приоритетов развития агросферы (рост объёмов бюджетно-финансовых ресурсов, перераспределяемых в пользу агросферы переход от общей поддержки к запуску механизмов инновационного саморазвития; рост координации стимулирования на федеральном, региональном и местном уровне с опорой на территориально-адаптированные стратегии развития сельского хозяйства; переход от преимущественной «накачки» агросферы бюджетными ресурсами к созданию генерирующей и ретранслирующей инновации рыночной среды, повышению инвестиционной привлекательности сельского хозяйства и др.), в том числе и на основе действенного использования инструментов и рычагов налогового регулирования в конкретном региональном контексте.

Развитие аграрной сферы связано с постоянным поиском и совершенствованием практического механизма налогообложения в АПК. Формирование налоговой системы России не предусматривало отраслевой дифференциации в системе налогообложения отдельных субъектов народного хозяйства, но аграрная сфера имеет весьма отличные от других отраслей условия производства и реализации продукции. Современная налоговая политика должна учитывать специфику отдельных отраслей при установлении налоговых режимов. Системность и единство в федеральном и отраслевом налогообложении позволит ускорить процесс становления и развития российской экономики и укрепить единое экономическое пространство страны. В связи с этим необходим диверсифицированный подход при совершенствовании системы налогообложения в агропромышленном комплексе государства в контексте общего реформирования налоговой системы России, учитывающего отраслевые особенности АПК: сезонность производства, значительную дотационность сельского хозяйства, зависимость от других отраслей экономики, недостаточность рабочей силы, высокую трудоемкость значительной части продукции.

Ростовская область относится к регионам смело идущим на любой «налоговый» эксперимент, в части внедрения среди предприятий агропромышленной сферы новых технологий налогообложения, способствующих стабилизации и повышению эффективности сельскохозяйственного производства. Таковым по замыслу должен был стать ЕСХН, внедренный в практику налогообложения предприятий АПК региона в соответствии с нормативно-правовыми актами федерального статуса. Применение нового варианта специального налогового режима привело к более низкой налоговой нагрузке сельскохозяйственных товаропроизводителей по сравнению с общим налоговым режимом. Новый вариант специального налогового режима унифицировал налогообложение сельскохозяйствен-

ных товаропроизводителей и сельскохозяйственных организаций индустриального типа, что позволило применять ЕСХН на одинаковых условиях. Правовое регулирование порядка взимания и уплаты единого сельскохозяйственного налога осуществляется Налоговым кодексом Российской Федерации и различными федеральными законами. Но, несмотря на все изменения и дополнения к существующей системе налогообложения сельского хозяйства, она остается не совершенной и требует более точного рассмотрения, а также устранения существующих проблем в этой отрасли.

Анализ практического механизма использования ЕСХН показал, что оптимизация налогообложения сельскохозяйственных товаропроизводителей должна осуществляться в рамках общих концептуальных подходов к совершенствованию системы налогообложения в АПК и народного хозяйства в целом. В силу границ и технологий применения ЕСХН, последний заменяет ряд налогов различного статуса. Наибольшие потери, в части формирования доходов бюджета в ситуации применения ЕСХН, несут муниципальные образования, что ведет к дотационности сельских территорий. Налоговые поступления от использования земли должны стать основным источником доходов местных бюджетов, что позволит решить проблему финансирования социальной инфраструктуры в сельской местности, заинтересует местные органы в контроле над эффективным использованием сельскохозяйственных угодий. В работе доказана необходимость внесения в НК РФ изменений и дополнений о порядке зачисления ЕСХН в местные бюджеты: увеличения долевых отчислений, что позволит снизить их дотационность и усилит контроль со стороны местных органов за эффективным использованием сельхозугодий.

В основу концептуальных подходов взимания ЕСХН должны быть также положены критерии определения правового статуса сельхозпроизводителей на основе минимального размера земли, находящейся в обработке, ее качественной характеристики, эффективности земельной ренты, позволяющих получать производителю стабильные доходы, дифференциации юридических форм ведения хозяйства, упорядочения льготных режимов налогообложения мелких производителей агропромышленного комплекса. Более обоснованному выбору режима налогообложения сельхозпроизводителей в АПК, повышению эффективности взимания ЕСХН будет способствовать закрепление отсутствующих до настоящего времени в налоговом законодательстве критериев определения понятия «сельхозпроизводитель» и юридических форм ведения хозяйства.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Акимов Т.А., Хаскин В.В. Основы экоразвития. Учебное пособие. М., 1994.
2. Бобылёв С., Ходжаев А. Экономика природопользования. Учебное пособие. М., 1997.
3. Гирусов Э.В. Экология и экономика природопользования. М., 1998.
4. Гузев М.М. Экономические проблемы и механизм экологически устойчивого развития. Волгоград: Изд-во Вол ГУ, 1997.
5. Данилов-Данильян В. Экологизация народного хозяйства. Основы устойчивого развития // Проблемы окружающей среды и природных ресурсов. 1996. № 2.
6. Дружинин А.Г., Джурбина Е.М. Региональная парадигма экономического развития: фактор межбюджетных трансфертов. Ростов-на-Дону: Из-во РГУ, 2005.
7. Чаянов А.В. О сельскохозяйственной кооперации. Саратов, 1989.

БАКЛАНОВА Е.А.

АНДЕРРАЙТИНГ И ПРОИЗВОДНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ КАК КРИТЕРИАЛЬНЫЕ ПРИЗНАКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО БАНКА

Необходимость активизации участия банков в инвестиционном процессе вытекает из взаимозависимости успешного развития банковской системы и экономики в целом. С одной стороны, коммерческие банки заинтересованы в стабильной экономической среде, являющейся необходимым усло-

вием их деятельности, а с другой — устойчивость экономического развития во многом зависит от степени надежности банковской системы, ее эффективного функционирования. Вместе с тем, поскольку интересы отдельного банка как коммерческого образования ориентированы на получение максимальной прибыли при допустимом уровне риска, участие кредитных учреждений в инвестировании экономики происходит лишь при наличии благоприятных условий.

Инвестиционный банк — достаточно солидная организация. В нашей стране на настоящий момент компаний, выполняющих функции инвестиционного банка, всего порядка 70, заметим, это количество включает все компании, которые организовали хоть один выпуск корпоративных облигаций. По большому счету один выпуск еще не дает право компании именоваться инвестиционным банком, однако инвестиционные банки — явление для России новое и пока не появились какие-либо другие критерии отбора, инвестиционным банком считается компания, организовавшая хоть один выпуск ценных бумаг.

Соответственно, компания, желающая выйти на рынок публичных заимствований, имеет возможность изучить деятельность каждого инвестиционного банка и выбрать один или несколько, наиболее подходящих ей по каким-либо параметрам, а затем встретиться или пообщаться по телефону с сотрудником отдела финансового консультирования (в небольшой компании может не существовать отдельного отдела консалтинга) выбранного банка, чтобы окончательно определиться с выбором.

Довольно распространенным вариантом является то, что компания давно обслуживается в данном коммерческом банке, имеющем инвестиционно-банковское подразделение, или является клиентом инвестиционной компании, осуществляющей функции инвестиционного банка. В этом случае между инвестиционным банком и компанией существуют устойчивые сложившиеся взаимоотношения. Инициатором привлечения финансовых ресурсов с публичного рынка может выступить и компания и инвестиционный банк. В любом случае первичные консультации с компанией по вопросам выпуска ценных бумаг также осуществляет отдел финансового консультирования или инвестиционно-банковских услуг [7].

В любой компании существует отдел привлечения клиентов, который занимается непосредственным поиском новых клиентов, в том числе и потенциальных эмитентов.

Таким образом, изначально клиент может обслуживаться в любом подразделении компании или не обслуживаться вовсе, но как только встает вопрос об организации финансирования на рынке ценных бумаг, его направляют в отдел инвестиционно-банковских услуг, где ему дают первичные консультации о порядке работы с банком и возможностях по выпуску ценных бумаг.

То, что клиент выбрал данный инвестиционный банк, еще не означает, что инвестиционный банк согласится с ним сотрудничать. Для рассмотрения возможности перспективного сотрудничества клиент предоставляет инвестиционному банку ряд финансовых и юридических документов. Инвестиционный банк в лице департамента контроля рисков анализирует клиента и выносит решение о том, стоит ли продолжать диалог с данным клиентом, или он не отвечает требованиям, предъявляемым инвестиционным банком к своим клиентам. Репутация инвестиционного банка во многом определяется репутацией его клиентов, поэтому он вынужден избирательно подходить к их выбору.

Если департамент контроля рисков одобрил клиента, то заключается договор о финансовом консультировании, услуги в рамках этого договора оказывают сотрудники департамента инвестиционно-банковских услуг.

В рамках отдела или департамента инвестиционно-банковских услуг могут существовать отделы, специализирующиеся непосредственно на конструировании выпусков ценных бумаг, на подготовке первичных документов и т.д.

Аналитическую работу по финансовому анализу может выполнять аналитический отдел или отдел анализа эмитентов, он также может выдавать рекомендации по структуре и параметрам выпускаемых ценных бумаг.

После определения вида выпускаемых ценных бумаг непосредственную работу по подготовке выпуска и определению конкретных параметров в крупных инвестиционных банках осуществляют два отдела: отдел долгового финансирования (выпуск облигаций, коммерческих бумаг) и отдел акционерного финансирования (выпуск акций, конвертируемых ценных бумаг, прав).

Они готовят совместно с клиентом проспект эмиссии и другие необходимые документы, содействуют в регистрации этих документов и соблюдении иных необходимых параметров, согласовывают план-график работ по организации выпуска, размещения, обращения ценных бумаг, разрабаты-

вают схему движения финансовых потоков при организации выпуска, размещения, обращения ценных бумаг. В случае выпуска облигаций они подготавливают также графики погашения и выплаты купонных доходов.

Уже на этапе подготовки эмиссии аналитический отдел начинает готовить информационный меморандум, основная цель которого — создание базы для проведения финансового анализа эмитента потенциальными инвесторами. Информационный меморандум играет очень важную роль, так как именно он призван обеспечить подачу информации в формате, наиболее удобном для инвесторов и выгодном для компании. Самостоятельная подготовка компанией информационного меморандума возможна, но не слишком желательна, так как не обеспечивает необходимой независимой оценки.

Также при подготовке выпуска инвестиционный банк должен представлять себе круг потенциально возможных инвесторов, желающих приобрести ценные бумаги данного эмитента, он должен оценить, каким спросом будут пользоваться ценные бумаги и при необходимости привлечь со-андеррайтеров, которые также дадут гарантию выкупить часть объема выпуска по фиксированной цене. Переговорами и поиском инвесторов занимается департамент инвестиционно-банковских услуг, а также департамент торговых операций.

После регистрации проспекта ценных бумаг департамент инвестиционно-банковских услуг совместно с департаментом по связям с общественностью готовит необходимые презентационные материалы и организует проведение рекламной и PR компании, направленной на продвижение выпуска ценных бумаг.

Размещение и вторичное обращение выпуска курирует департамент торговых операций.

Работа департамента инвестиционных банковских услуг с клиентом на этом не заканчивается. В процессе размещения и обращения инвестиционный банк, будучи финансовым консультантом, помогает клиенту во всех вопросах, связанных с выпущенными ценными бумагами и постоянно проводит анализ финансового положения клиента с целью своевременного отслеживания сложностей, которые могут возникнуть у клиента.

Таким образом, в процессе андеррайтинга инвестиционный банк осуществляет множество операций, начиная от конструирования выпуска и заканчивая организацией и поддержанием вторичного рынка. В данном процессе задействованы практически все подразделения инвестиционного банка и именно в нем проявляется сущность инвестиционного банка как посредника, специализирующего на выводе предприятий на рынок ценных бумаг путем покупки новых выпусков по гарантированной цене и последующей продажи их широкому кругу инвесторов.

Производственные инвестиции выступают как вложения в создание и развитие предприятий и организаций путем участия банков в капитальных затратах хозяйствующих субъектов в форме приобретения долей, паев, акций, других ценных бумаг предприятий, размещаемых на первичном рынке, а также инвестиционного кредитования и финансирования инвестиционных проектов (проектное финансирование). Оба аспекта такой деятельности коммерческих банков тесно связаны друг с другом. В основе этого лежит развитие рынка приватизационных объектов и рынка ценных бумаг, инструменты которого прямо или косвенно формируют предпосылки осуществления инвестиционного процесса.

Важнейшей характеристикой форм и видов банковских инвестиций является их оценка с позиций объединенного критерия вложений средств, так называемого треугольника «доходность-риск-ликвидность», который отражает противоречивость целей инвестирования и требований, предъявляемых к инвестиционным ценностям [1].

Существует устойчивая зависимость между доходностью, ликвидностью и риском как инвестиционными качествами объектов вложений, проявляющимися усреднено на значительном массиве данных. Они выражаются в том, что, как правило, по мере увеличения доходности снижается ликвидность и возрастает риск вложений. Это свидетельствует о том, что, в принципе, нет инвестиционных ценностей, максимально отвечающих одновременно всем критериям. Вместе с тем на практике могут возникать парадоксальные варианты соединений в каком-либо объекте всех инвестиционных качеств. Примером этого служат ГКО, которые на протяжении значительного времени (1994–1996 гг.) отличались не только высокой ликвидностью и минимальным риском, но и существенной доходностью.

Индикаторами инвестиционной деятельности коммерческих банков являются [2]:

- объем инвестиционных ресурсов коммерческих банков;
- индекс реальной стоимости инвестиционных ресурсов;

- объем банковских инвестиций;
- доля инвестиционных вложений в суммарных активах банков;
- структурные показатели банковских инвестиций по объектам их приложения;
- показатели эффективности инвестиционной деятельности банков, в частности, прирост активов и прирост прибыли в расчете на объем инвестиций;
- показатели альтернативной доходности инвестирования в производственный сектор по сравнению с вложением капитала в доходные финансовые активы.

Выбор оптимальных форм инвестирования коммерческими банками в этих условиях с учетом различных факторов, воздействующих на их деятельность, предполагает разработку и реализацию инвестиционной политики.

Экономические интересы банков, вытекающие из сущности этих институтов как коммерческих структур, состоят в обеспечении прибыльности своих операций при соблюдении их ликвидности и надежности. Банки работают в основном не с собственными, а с привлеченными и заемными ресурсами, поэтому они не могут рисковать средствами своих клиентов, вкладывая их в крупные инвестиционные проекты, если это не обеспечено соответствующими гарантиями [3].

В связи с этим при выработке инвестиционной политики коммерческие банки всегда должны исходить из реальных оценок риска, экономической эффективности, финансовой привлекательности инвестиционных проектов, оптимального сочетания кратко-, средне- и долгосрочных вложений. Вместе с тем существующая система инвестирования является не только внутренним делом самого банка. В соответствии с базисными принципами регулирования банковской деятельности неотъемлемой частью любой системы надзора является независимая проверка политики, оперативной деятельности банка и применяемых им процедур, связанных с выдачей кредитов и инвестированием капиталов, а также текущего управления кредитным и инвестиционными портфелями.

Следовательно, коммерческие банки должны четко отработать и формально закрепить важнейшие мероприятия, связанные с организацией и управлением инвестиционной деятельностью. По существу, речь идет о разработке и реализации обоснованной инвестиционной политики.

Проблемы участия российских банков в инвестиционном процессе во многом связаны со спецификой становления банковского сектора в нашей стране. Это порождает необходимость анализа участия банков в инвестировании экономики (как с точки зрения оценки их инвестиционных возможностей, так и с точки зрения форм банковского инвестирования) во взаимосвязи с процессом формирования отечественной банковской системы.

В результате кризисных событий большинство финансовых учреждений столкнулось с обострением проблемы формирования ресурсной базы по таким направлениям, как [4]:

- стагнация средств предприятий и организаций на расчетных и текущих счетах в национальной и иностранной валюте, срочных депозитов предприятий и организаций;
- сокращение прироста организованных сбережений и отток вкладов населения;
- утрата возможностей привлечения кредитов от зарубежных кредитных институтов и финансовых компаний;
- остановка межбанковского кредитования;
- снижение уровня банковского капитала.

В настоящее время финансовых ресурсов банковской системы России явно недостаточно для эффективной поддержки реального сектора, удовлетворения потребностей всех отраслей экономики — в частности промышленности, которая (в отличие от банковской системы, характеризующейся преобладанием мелких и средних банков) является высококонцентрированной. Вместе с тем проблема заключается в том, что в сложившейся ситуации банки не осуществляют эффективного перераспределения даже доступного им инвестиционного потенциала.

О незначительной роли банков в экономике России по сравнению с аналогичными показателями других государств говорит тот факт, что отношение суммарных чистых активов к ВВП составляет гораздо меньшую величину по сравнению с показателями развитых стран. По оценкам экспертов, в настоящее время на счетах в Центробанке коммерческие банки держат около 600 млрд. руб. [5]

В результате роста диспропорций между развитием реального и финансового секторов экономики формировались предпосылки не вовлечения, а, напротив, вытеснения банковского капитала из реальной сферы. Сложившаяся зависимость банков от рынка коротких денег при ухудшении финансового положения предприятий и организаций реального сектора экономики привела к накоплению

кризисного потенциала. При этом сформировалась взаимосвязь между кризисными процессами в реальном и банковском секторах экономики. Ухудшение финансового положения нефинансовых предприятий и соответствующее сжатие средств на их банковских счетах повлекло за собой уменьшение ресурсной базы коммерческих банков и их вложений в производство. При снижении объема банковских инвестиций и кредитов происходило дальнейшее падение платежеспособности предприятий, что вызывало рост инвестиционных и кредитных рисков. В свою очередь, рост рисков являлся важнейшим фактором, дестимулирующим инвестиционную деятельность банков, поскольку при возрастании рисков усиливалось противоречие между активизацией инвестирования и задачей сохранения финансовой устойчивости банков, и возрастал разрыв между процентными ставками (при увеличении премии за риск, включаемой в процентную ставку) и рентабельностью производства.

Кардинальная трансформация характера связи банков с производством является важнейшим условием не только оздоровления экономики, но и укрепления самого банковского сектора. Поэтому стратегическим направлением перестройки деятельности банковской системы должно стать эффективное взаимодействие с реальным сектором экономики.

В новой ситуации существенно уменьшились возможности быстрого зарабатывания денег посредством финансовых спекуляций. Это побуждает банки искать возможности эффективного размещения своих средств. В то же время снижение процентных ставок по банковским кредитам при росте средне-отраслевой рентабельности общественного производства способствует повышению доступности заемных денег для реального сектора экономики.

Основная часть кредитных вложений банков приходится на краткосрочные кредиты. Доля долгосрочных кредитов в общем объеме кредитных вложений остается крайне низкой.

Главными факторами, препятствующими активизации банковского инвестирования производства, являются [6]:

- высокий уровень риска вложений в реальный сектор экономики;
- краткосрочный характер сложившейся ресурсной базы банков;
- несформированность рынка эффективных инвестиционных проектов.

При анализе конъюнктуры инвестиционного рынка и отдельных его сегментов важно выявить общую ее динамику, а также связь с фазами экономического развития страны в целом, поскольку наиболее существенные изменения конъюнктуры происходят при смене отдельных фаз циклического развития экономики. Экономика с той или иной периодичностью проходит четыре фазы, в совокупности составляющие один экономический цикл: кризис, депрессия, оживление и подъем.

Исследование предстоящих изменений факторов и условий, влияющих на развитие инвестиционного рынка, и разработка прогноза этого развития завершают процесс макроэкономического изучения рынка. Информационной базой для такого изучения являются различные государственные программы развития отдельных сфер экономики. Особую роль в прогнозных исследованиях, связанных с развитием инвестиционного рынка России, играет рассмотрение следующих условий и факторов в предстоящем периоде:

- намечаемая динамика валового внутреннего продукта, национального дохода и объема производства промышленной продукции;
- изменение доли национального дохода, расходуемого на накопление;
- развитие приватизационных процессов;
- изменение налогового регулирования инвестиционной и других видов предпринимательской деятельности;
- изменение учетной ставки Центрального банка и условий получения краткосрочных и долгосрочных кредитов;
- развитие фондового рынка.

Макроэкономическое исследование развития инвестиционного рынка служит основой для дальнейшей оценки и прогнозирования инвестиционной привлекательности отраслей экономики и отдельных регионов, что является необходимым фактором для определения инвестиционной политики банка.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Беликова А.В. Проблемы участия банков в инвестиционном процессе // Инвестиционный банкинг. 2006. № 3(3).
2. Зимин А.И. Инвестиции. М.: Юриспруденция, 2006.

3. Игонина Л.Л. Инвестиции. М.: Юрист, 2002.
4. Основы банковской деятельности / Под ред. Тагирбекова К.Р. М.: Инфра-М, 2003.
5. Официальный сайт газеты «Ведомости» (<http://www.vedomosti.ru>)
6. Официальный сайт информационно-аналитического агентства «Росбизнесконсалтинг» (<http://www.rbc.ru>)
7. Jonson H.J. The Banker's guide to investment banking. IRWIN, 1996.

БАТИЩЕВА Е.А., МОЗГОВОЙ В.А.

**ЭФФЕКТИВНОЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР
НА ОСНОВЕ ИННОВАЦИОННЫХ МЕХАНИЗМОВ РАЗВИТИЯ**

Организационно-правовые формы ведения бизнеса закреплены в Гражданском кодексе Российской Федерации. У каждой из них есть не только свои плюсы, но и минусы, которые требуют детального рассмотрения. Элементы сравнения преимуществ и недостатков можно классифицировать следующим образом: 1) ответственность, 2) порядок регистрации, 3) порядок ликвидации, 4) налоговая нагрузка и количество деклараций, 5) ведение обязательного учета, 6) особенности расчетов наличными [3].

Рассматривая первый пункт, следует отметить, что согласно статье 24 Гражданского кодекса РФ, частный предприниматель отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом. Причем ответственность с него не снимается даже после того, как он прекратил свою деятельность. Пока не истек срок исковой давности кредиторы вправе взыскать все долги за исключением имущества, перечисленного в пункте 1 статьи 446 Гражданского процессуального кодекса РФ. В частности, это касается предметов обихода: повседневную одежду и обувь, продукты питания изъять у предпринимателя нельзя. А вот с участника юридического лица, например общества с ограниченной ответственностью, можно взыскать имущество не больше суммы, которую он внес в уставный капитал общества (ст. 87 Гражданского кодекса РФ). Причем ответственность учредителей можно свести к вообще ничтожной сумме, если организовать общество с минимальным уставным капиталом 100 минимальных размеров оплаты труда, то есть 10000 руб. Однако, если гражданско-правовая ответственность, о которой идет речь, может быть в равной степени возложена на любое лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность, то с такой же уверенностью можно сказать о действии принципа равенства участников данной деятельности, в плане реальной возможности реализации возложенной на них ответственности.

Итак, если появится задолженность и начнется судебное разбирательство, то имущество юридических лиц может пострадать только в исключительных случаях, в то время как почти все, принадлежащее предпринимателю, подлежит взысканию. Не смотря на это, многие бизнесмены все равно регистрируются как предприниматели. В чем же состоят плюсы предпринимательства без образования юридического лица?

Ответ на поставленный выше вопрос довольно прост — стать предпринимателем проще и быстрее. Единоличное владение легко учредить, так как практически отсутствует бюрократическая волокита и расходы на юридические услуги. Действительно, начать дело предпринимателю проще — хотя бы по тому, что для регистрации ему нужно представить меньше документов (ст. 12 и 22.1 Федерального закона о регистрации юридических лиц и частных предпринимателей) [4, ст. 3431, с. 205].

Следует обратить внимание на то, что юридическому лицу понадобится адрес и наименование, в то время как предприниматель может совершать сделки и без них. Кроме того, стать предпринимателем гораздо дешевле, поэтому большинство граждан желающих начать свое дело особенно в сфере услуг и мелкой розничной торговли выбирают в качестве организационно правовой формы единоличное владение.

Начиная свое дело, следует еще предусмотреть смену организационно правовой формы. При-

чины для этого могут быть разными: налоговые соображения, привлечение партнеров, получение дополнительного финансирования или просто новые законы, ухудшающие положение юридических лиц и предпринимателя. В этом отношении выигрывают юридические лица, ведь они вправе провести реорганизацию, слияние, присоединение, разделение, выделение. Кроме того, они способны трансформироваться друг в друга. Например, общество с ограниченной ответственностью может преобразоваться в общество с дополнительной ответственностью, акционерное общество или производственный кооператив.

Практика показывает, что «свернуть» совой бизнес быстрее и проще предпринимателю, который может получить свидетельство о закрытии уже через пять дней, подав заявление соответствующей формы. Закрыть организации значительно сложнее.

Налоговая нагрузка и для предпринимателей, и для юридических лиц зависит от того, платят они налоги в общем порядке или перешли на специальные налоговые режимы. При общей системе налогообложения организации и предприниматели одинаково платят НДС, акцизы, за наемных работников — ЕСН, страховые взносы, прочие сборы.

Особо следует отметить объем налоговой отчетности, который говорит в пользу предпринимателя: организация отчитывается по налогам ежемесячно или один раз в квартал, а индивидуальный предприниматель представляет отчетность один раз в год. Поэтому предприятиям необходимо в штате иметь профессионального бухгалтера, оплату услуг которого можно отнести к минусам юридических лиц.

Не зависимо от того, как рассчитаны налоги, учет предпринимателю вести проще и выгоднее, чем организации. Ведь при общей системе бизнесмен всего лишь заполняет книгу учета доходов и расходов. Другое дело — юридическое лицо. Оно должно выполнять требования федерального закона «О бухгалтерском учете» и всех «Положений по бухгалтерскому учету» (которых всего около двадцати), а так же вести метод двойной записи с применением Плана счетов.

При применении специальных налоговых режимов, таких как, упрощенная система налогообложения (УСН), единый налог на вмененный доход (ЕНВД), единый сельскохозяйственный налог учет всеми организационно правовыми формами ведется одинаково, только при ЕНВД учет предпринимателю вести вообще нет необходимости.

Единоличные владения (предприниматели без образования юридического лица) — это чрезвычайно простой тип организации бизнеса. Владелец сам себе начальник и располагает значительной свободой действий. Поскольку получаемый владельцем доход зависит от успешной деятельности предприятия, здесь присутствует огромный непосредственный стимул вести дела эффективно. Подводя итог выше изложенного можно заключить следующее: исключая аспект полной ответственности предпринимателя по своим обязательствам, данная организационно правовая форма бизнеса выглядит более предпочтительней.

В исследованиях последних лет делается большой упор на проблемы инноваций и предпринимательства. Данные проблемы рассматриваются как теоретически, так и в практическом аспекте. Однако, несмотря на повышение интенсивности исследований в указанном направлении, отмечается значительно низкий уровень инновационной активности предприятий. В 1999 г. только 6,2% предприятий промышленности осуществляли разработку и внедрение инноваций. Следовательно, более 90% предприятий не участвовали в продвижении инноваций. Негативных причин, мешающих развитию и внедрению инноваций, достаточно много, но главная из них — это отсутствие условий для осуществления этого вида деятельности основной массой предприятий, низкий уровень восприимчивости к новшествам. Предпринимательство и инновации функционируют в большинстве случаев изолированно друг от друга. Существующее состояние на практике нашло отражение и в теории: в научных исследованиях, посвященных проблемам развития предпринимательства, инновационным процессам и механизмам незаслуженно уделяется очень мало внимания — изначально им отводится второстепенная роль. Обобщая выше изложенное можно сделать вывод о том, что отсутствие необходимой увязки двух этих проблем в методологическом плане не способствует ликвидации разрыва между инновационной и предпринимательской деятельностью в реальном секторе экономики.

В работах отечественных авторов, посвященным предпринимательству, оно рассматривается либо с организационно-правовой точки зрения, либо в аспекте, когда сама предпринимательская структура представляется инновационной по своему определению, и она же в принципе является субъектом, осуществляющим инновации. Но время и практика доказывают — теоретическое утверждение

об инновационности предпринимательской структуры недостаточно корректно, так как не всегда происходит активизация процессов нововведений в реальной действительности. Поэтому в экономике страны и регионов, отраслей необходимо формирование условий и запуск действительно функционирующих инновационных механизмов, которые и должны способствовать дальнейшему развитию производства, повышению конкурентоспособности продукции.

Однако нельзя не отметить исследования, которые рассматривают проблемы инноваций и отдельные механизмы, нацеленные на активизацию нововведений в производственной сфере.

Широко и комплексно рассмотрены проблемы управления инновациями Г.Д. Ковалевым, который вводит ряд новых понятий, развивающих теорию инновационных процессов. Это понятия инновационной коммуникации, логистических инновационных функций и логистических инновационных операций. Рассматривая инновационные коммуникации, Г.Д. Ковалев осуществляет исследования проблем взаимодействия инвестиций, производства и информации в процессе коммерциализации новшеств. Несмотря на то, что автор всесторонне подошел к раскрытию проблем инновационных механизмов, само понятие и система этих механизмов не определены. Не предложены автором и конкретные практические методы и рычаги по формированию и запуску инновационных механизмов в деятельности предпринимательских структур [2, с. 122].

В исследованиях представлены некоторые направления комплексного решения рассматриваемой проблемы. Авторы определяют следующие факторы процесса инновационной деятельности: мировой порог знаний, инновационные финансовые ресурсы, инновационных предпринимателей, поле инновационной активности, инновационный климат. Однако следует учесть, что в целом выделенные факторы в значительной степени, действительно определяющие развитие инновационных процессов, во-первых, неодинаковы по своей масштабности.

В работах других авторов так же рассматриваются проблемы создания и развития инноваций, но через призму венчурного механизма освоения нововведений, механизма частных капиталовложений в сферу НИОКР, механизм активизации региональных научно-технических ресурсов, механизм технологических трансфертов. Важность этих механизмов не вызывает сомнений, но перечень их явно недостаточен. В целом следует отметить, что А.Дагаев достаточно близко подошел к постановке вопроса комплексного исследования инновационных механизмов в экономике [1, с. 70–76].

Подводя итог вышеизложенного можно отметить, что при всем разнообразии подходов к научному изучению предпринимательства до сих пор остается не исследованным полной мере вопрос о его инновационной составляющей в комплексной постановке проблемы. Отсутствует научная постановка вопроса о системе механизмов и методология, позволяющая реализовать эту инновационную составляющую, отсутствует структура элементов рассматриваемой системы.

Рассматриваемые механизмы можно представить в виде взаимосвязанных элементов инновационно-предпринимательской системы, которые могут быть названы инновационными механизмами предпринимательства. Есть очевидная необходимость глубокого научного исследования процессов функционирования этой системы. Поэтому возникает самостоятельная научная и экономическая проблема формирования системы механизмов, позволяющих активизировать инновационную деятельность предпринимателя, понимая эту деятельность комплексно на всех стадиях жизненного цикла предпринимательской структуры, а не только как научно-технический и инновационный бизнес, так как конечными потребителями инноваций являются предпринимателя реального сектора экономики.

В экономической литературе посвященной предпринимательству и его развитию инновационный механизм представляется как организационно-экономическая форма осуществления инновационной деятельности и способствования ее проведению, поиска инновационных решений, а также рычаги стимулирования и регулирования этой деятельности. Существует множество таких механизмов, выполняющих конкретные функции. Причем, это множество не является закрытым и появление новых механизмов является закономерным событием. Описанные механизмы неразрывно связаны с функциональным обеспечением предпринимательских структур в его привязке к стадиям их жизненного цикла. Под функциональным обеспечением понимают инновационное, инвестиционное и финансовое обеспечение.

Инновационное обеспечение должно способствовать зарождению и эффективному поиску нововведения. Необходимо сформировать эффективную методику, позволяющую существенно ускорить процесс генерирования новшеств. На следующем этапе необходимо создать условия для инвестиро-

вания с целью коммерциализации инноваций и их непосредственного внедрения в производство. Конечно, решение задач по созданию инновационных решений и инвестированию невозможно осуществить без соответствующих источников финансирования. С другой стороны, не требует особых объяснений тот факт, что механизмы функционального обеспечения будут различными в зависимости от того, на какой стадии развития находится та или иная предпринимательская структура.

Поэтому возникает необходимость по увязке элементов функционального обеспечения инноваций со стадиями развития предпринимательских структур.

Систему инновационных механизмов можно разложить на составляющие элементы — группы. В исследованиях зарубежных и отечественных авторов они формулируются по-разному. Обобщая накопленный в данном направлении теоретический опыт, можно выделить основные базовые группы, которые включают в себя: механизмы организации, механизмы разработки и внедрения, механизмы финансирования и стимулирования, механизмы технологического трансфера и механизмы интеллектуальной собственности. Следует отметить, что данная группировка позволяет рассмотреть описываемые механизмы системно, не исключая появления новых. Рассматриваемые элементы системы запускаются, когда необходимо осуществить разработку и внедрение инновации или в более общем виде — обеспечить эффективное протекание инновационных процессов.

Следует учитывать тот факт, что рассматриваемые механизмы должны быть скоординированы и функционировать в определенной последовательности, так как от их сопряженности и согласованности зависит эффективность всей системы. Каждый из представленных элементов по нашему мнению подлежит тщательному рассмотрению и изучению.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Дагаев А.А. Рычаги инновационного роста // Проблемы теории и практики управления. 2000. № 5.
2. Ковалев Г.Д. Инновационные коммуникации. М.: ЮНИТИ, 2000.
3. Российская Федерация. Законы. Гражданский кодекс Российской Федерации: офиц. текст. М.: Экзамен, 2001.
4. Российская Федерация. Законы. О государственной регистрации юридических лиц: федеральный закон от 8 августа 2001 г. №129-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 2001. № 33.

БАХМАЦКИЙ Д.С.

РЕОРГАНИЗАЦИЯ АПК КАК МЕХАНИЗМА ЭФФЕКТИВНОГО ИХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

Агропромышленные комплексы России являются одними из крупных корпораций, объединяя между собой предприятия разных отраслей (сельское хозяйство, перерабатывающая промышленность, сельскохозяйственное машиностроение, химическая, топливная промышленность и т.д.), включая рыбное хозяйство (с недавнего времени переданное в ведение Министерства сельского хозяйства), лесное хозяйство, добычу минеральных вод и др.

Начиная с 1992 года аграрные реформы проходили по таким основным направлениям как:

- проведение реорганизации колхозов и совхозов, приватизация предприятий перерабатывающей промышленности, а также других организаций взаимодействующих с АПК;
- формирование частного землевладения;
- сокращение закупок сельскохозяйственной продукции со стороны государства;
- осуществление попытки создания финансово-кредитного механизма, направленного на поддержку сельхозтоваропроизводителей, включая льготное налогообложение и страхование сельскохозяйственных рисков;
- проведение преобразований в социальной сфере села.

Однако, проводимые реформы недостаточно способствовали гармоничному вхождению АПК в рыночную экономику, что обусловлено спецификой сельскохозяйственного производства, общим кризисом экономики и возникшим диспаритетом цен на продукцию аграриев и производственных объединений и т.д.

Вместе с тем необходимо отметить и некоторые положительные тенденции в развитии АПК России. По данным журнала «Эксперт» в 2004 году в рейтинг «Эксперт-400» вошли 48 компаний пищевой промышленности, часть которых входит в различные АПК (вдвое больше, чем в прошлогоднем выпуске «Эксперт-200»). Общий объем реализованной продукции компаниями пищевой промышленности вырос на 25% и составил 11,3 млрд. долларов.

Мы полагаем, что некоторые позитивные тенденции формирования и развития крупных сельскохозяйственных предприятий страны, можно отметить, прослеживая работу АПК «Черкизовский», который является самым большим в стране и специализируется на выращивании, переработке и реализации мясной продукции. По данным рейтинга проведенным журналом «Эксперт» АПК «Черкизовский» занимает 83 строчку среди лучших предприятий России [3].

В настоящее время стратегия АПК «Черкизовский» направлена на укрупнение и занятие лидирующих позиций на российском рынке на основе создания вертикально-интегрированного межрегионального агропромышленного холдинга, обеспечивающего замкнутый производственно-сбытовой цикл по принципу «земля-переработка-реализация». Частью данной стратегии является поддержка сельскохозяйственных предприятий путем включения их в холдинг, проведение обучения эффективному хозяйствованию, оснащение данных организаций современным технологическим оборудованием, передача предприятиям холдинга передовых технологий производственного процесса, налаживание выпуска продукции широкого ассортимента и соответствующего качества. Следует подчеркнуть, что данное направление является для многих агроформирований единственным выходом развития с целью избежания банкротства.

Анализируя тенденции развития АПК России и их состояние в настоящее время, можно сделать вывод, что для эффективного функционирования АПК представляется необходимым, прежде всего, преобразование бизнеса, что возможно путем реформирования, реструктуризации и реорганизации.

Под реформированием в общем мы понимаем изменение системы в целом, например, при смене централизованно плановой на рыночную систему хозяйствования.

Реструктуризация может проводится по различным направлениям функционирования АПК и как правило за счет собственных средств или соответствующего кредита и не требует больших капитальных вложений.

Под реструктуризацией, как нам представляется, следует понимать приведение в соответствие существующих форм хозяйствования с теми, которые должны соответствовать рыночным. Например, это приведение в соответствие портфеля заказа АПК (продукции, работ, услуг) с теми основными фондами, которые имеются в наличии, основных фондов с прогрессивной технологией, технологии с профессиональным составом кадров и т.д. Представляется, что реструктуризация может охватывать и техническое совершенствование АПК и ресурсное состояние (в т.ч. кадровое, финансовое) и другие направления функционирования АПК.

Необходимость проведения реструктуризации предприятий АПК, обуславливается рядом причин:

- распадом хозяйственных связей между действующими предприятиями АПК в период перехода к рыночной системе хозяйствования;
- производством большинства сельскохозяйственных организаций продукции, которая не способна достаточно хорошо конкурировать с аналогами зарубежных производителей, как на внутреннем рынке, так и на внешнем;
- низкими показателями рентабельности готовой продукции;
- отсутствием навыков и умения работать в постоянно изменяющихся условиях рынка;
- невозможностью быстрой переориентации на выпуск новой продукции;
- недостаточной компетентностью руководителей большинства функционирующих предприятий АПК, образовавшихся в результате приватизации государственных сельскохозяйственных организаций и имеющих различную организационно-правовую форму хозяйствования [4].

Исходя из вышеизложенного, можно предположить, что эффективному функционированию предприятий АПК и повышению их конкурентоспособности будут способствовать, следующие направления:

1. Проведение реструктуризации функционирующих сельскохозяйственных организаций, совершенствование производственно-коммерческой и финансовой деятельности предприятий.
2. Повышение активности кооперативных и интеграционных процессов.
3. Эффективное использование сельскохозяйственных угодий.
4. Внедрение ресурсосберегающих технологий.
5. Вовлечение и поддержка личных подсобных хозяйств.
6. Совершенствование межрегиональных связей.
7. Внедрение в АПК стратегического планирования.

Реорганизация, по нашему мнению, в основном предполагает изменение организационно-правовой формы АПК, и в это аспекте касается административного менеджмента.

Реорганизация в соответствии с Гражданским кодексом, может осуществляться как преобразование, выделение, разделение, слияние, присоединение различных организаций. Обязательным условием реорганизации является передача правопреемникам всего имущества, долгов и других прав и обязательств реорганизуемого хозяйства [1].

В настоящее время, без проведения реорганизации существующих агроформирований представляется достаточно сложным создание эффективного агропромышленного производства.

В сфере АПК России набирает силу тенденция создания интегрированных объединений различных форм собственности: акционерные общества, кооперативы, ассоциации, формирования холдингового типа, финансово-промышленные группы, которые объединяют сельскохозяйственные предприятия, организации торговли и переработки, машино-тракторные станции, финансовые учреждения с целью самодостаточности, стабилизации производства аграрной продукции, а также снижения уровня рисков, для повышения инвестиционной активности в отрасли.

В результате создания агропромышленных объединений, выгоду получают все: и сельскохозяйственные предприятия, у которых появляется возможность в кратчайшие сроки реализовывать скоропортящуюся продукцию, и перерабатывающие предприятия, у которых появляется возможность планировать и максимально эффективно загружать свои мощности, а также торговые организации, которые смогут поддерживать широкий ассортимент и избегать потерь в виде порчи продукции.

Процесс реорганизации будет способствовать рациональному перераспределению трудовых, материально-технических и финансовых ресурсов всех участников воспроизводственного процесса АПК, что позволит создать гибкие интеграционные связи между сельскохозяйственными предприятиями и организациями перерабатывающей промышленности, поставщиками техники, оборудования, сырья, удобрений, кормов, учреждениями торговли и обслуживания, с целью повышения эффективности деятельности.

Заслуживает внимания опыт Мордовии, где министерство сельского хозяйства и продовольствия Мордовии пытается решить проблему убыточности не только за счет разработки программ финансового оздоровления и, что представляется правильным реорганизации сельскохозяйственных предприятий, и путем создания на их основе новых интегрированных структур — агрофирм, агропромышленных объединений и холдингов. Благодаря проведению реорганизации девяти сельскохозяйственных предприятий в Романдановском районе созданы достаточно эффективные агропромышленные объединения, которые включили в себя также организации перерабатывающей промышленности и торговые предприятия, занимающиеся реализацией продукции. Проведение этих мероприятий способствовало повышению урожайности растений и продуктивности животных в 2 раза, а также увеличению оплаты труда сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Данный опыт еще раз подтверждает, что создание агропромышленных структур, которые обещают замкнутый экономический и технологический цикл — от поставок, производства до реализации, может послужить толчком к преодолению кризиса в хозяйствах, вошедших в состав таких формирований. Именно по такому принципу создавалась крупнейшая агропромышленная группа «Юг Руси».

Управление АПГ «Юг Руси» базируется на ряде принципов. Среди основных принципов по нашему мнению можно выделить: гибкость, самостоятельность, взаимозависимость, заинтересованность, они позволяют преодолевать сложные проблемы и добиваться соответствующих результатов.

На примере данной компании можно проследить процесс реорганизации в части слияния и присоединения. Руководство АПГ «Юг Руси» стремиться к достижению таких целей как:

- увеличение капитализации компании с целью возможного выхода на фондовый рынок;

- расширение бизнеса и достижение синергетического эффекта за счет объединения;
- создание сильной, устойчивой компании через эффективный менеджмент путем создания предпринимательского ядра, действующего в едином ключе.

Эффективное функционирование, с одной стороны обеспечивается благодаря совместному использованию ресурсов (технических, финансовых, кадровых), обмену опытом и знаниями, возможностью экономии при укрупнении закупок, появлению условий более выгодного привлечения капитала, особенно это важно для небольших сельскохозяйственных организаций, с другой развитие бизнеса возможно через создание предпринимательского ядра, позволяет и собственникам и топ-менеджерам действовать в едином ключе.

В состав АПГ «Юг Руси» входят предприятия, занимающиеся выращиванием сельскохозяйственных культур, племенным животноводством, закупкой, хранением и переработкой зерна на элеваторах; производством комбикормов, выработкой сырого растительного масла и кормового белкового шрота, рафинацией и расфасовкой масла, реализацией продукции через сбытовую сеть.

Как нам представляется, для эффективного функционирования АПГ «Юг Руси» необходимо косвенное регулирование деятельности. Самостоятельные бизнес-единицы, самостоятельно выходят на рынок, а косвенное регулирование необходимо для выработки «правил игры» в деятельности агропромышленной группы в целом. Таким косвенным регулированием может быть стратегическое индикативное планирование.

По нашему мнению, использование индикативного планирования на корпоративном уровне обеспечивает не только косвенное регулирование бизнес-единицами входящими в АПК, одновременно предоставляя им перспективу экономического развития в рамках общей корпоративной стратегии, но и определяя, где, когда и каким образом руководство корпорации может и должно вмешиваться в ход происходящих экономических процессов.

Цель осуществления индикативного планирования на корпоративном уровне в сфере АПК заключается в том, чтобы используя и принудительные и побудительные инструменты воздействия, осуществлять косвенное регулирование, создавать устойчиво функционирующую и саморазвивающуюся корпоративную систему, в состав которой входят самостоятельные бизнес-единицы.

Используя подход Ясина к индикативному планированию на государственном уровне можно предположить, что индикативное планирование на корпоративном уровне, например, АПГ «Юг Руси» будет иметь ту же концептуальную основу:

- прогнозную часть, определяющую цели и приоритетные направления развития АПГ «Юг Руси» в целом на долгосрочный период;
- программную часть, формирующуюся из различных программ развития ранжированных по приоритетным направлениям, как для АПГ «Юг Руси» в целом, так и для самостоятельных бизнес-единиц;
- индикативный план основных показателей (формирование системы целевых индикаторов), функционирования и развития корпорации;
- механизм контроля за осуществлением индикативного плана, т.е. формирование систем контрольных индикаторов, характерных для различных объектов бизнеса.

Таким образом применение индикативного планирования на корпоративном уровне позволит:

1. Сформировать соответствующую стратегию и выбрать направления развития, учитывая неопределенность внешней среды и специфические сельскохозяйственные условия, и уменьшит степень предпринимательских рисков.
2. Более детально проработать традиционные сегменты рынка и найти новые рынки сбыта продукции.
3. Увеличить загрузку и формировать новые производственные мощности.
4. Создать новые рабочие места и уменьшить социальную напряженность.
5. Принимать участие в реализации программ регионального и государственного уровня.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая.
2. Шишкин А., Шишкина А.Н. Рыночно-трансформационный потенциал оптимизации функциональной структуры // АПК: экономика и управление. 2004. № 5.
3. Официальный сайт ОАО «Группа Черкизово» (<http://www.cherkizovo-group.ru/>)

БЕЛАН Е.П.**СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ПЕДАГОГИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА
НА ОСНОВЕ МОДЕЛИ КЛЮЧЕВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ ПЕРСОНАЛА**

Для создания, сбора и распространения интеллектуальных ценностей, воспитания и образования граждан, оказания влияния на устойчивое развитие региона преуспевающим университетам XXI в. необходима соответствующая компетентность возглавляющих их лидеров и всего персонала. Это одно из неперенных условий успешной конкуренции в занятом им сегменте образовательного пространства и соответствующем рынке труда.

Развитие университета как образовательной организации «есть непрекращающийся процесс приобретения, развития и расширения своих ресурсных возможностей» [1].

Готовность персонала педагогического университета к осуществлению стратегий его развития есть нематериальный актив, который целенаправленно создается руководством на трех стратегических направлениях. Первое из них и самое значимое — компетенции; второе направление — стратегические технологии (информационные системы, базы данных, методики и сети, необходимые для поддержки стратегии развития вуза); третье направление — атмосфера активности.

Правильно определить компетенции персонала и разработать модель компетентности — значит, создать объективные предпосылки для успешной деятельности всей организации. Все области управления персоналом, так или иначе, связаны с использованием перечня ключевых компетенций сотрудников и вытекающих из них должностных инструкций. В преуспевающих организациях они являются основой принятия кадровых решений, найма, аттестации, служебных перемещений, увольнения, повышения квалификации сотрудников и формируют их рабочее поведение.

Модель компетенций — это их полный набор, характеризующий эффективное поведение человека, выполняющего определенную профессиональную деятельность. М. Паркинсон характеризует модель компетенций как «систему требований к работнику, основанную на полном определении работы или работ в терминах поведения» [2].

Компетенции для удобства пользования моделью объединяются в кластеры — группы тесно связанных между собой компетенций (обычно от трех до пяти в одной связке). «Каждая компетенция — это набор родственных поведенческих индикаторов. Эти индикаторы объединяются в один или несколько блоков в зависимости от смыслового объема компетенции» [3].

Само по себе построение модели компетенций — мощный инструмент совершенствования организации. Если организация определит, какими компетенциями должны обладать ее сотрудники, то получит стандарты эффективного поведения по группам должностей, портреты идеальных работников. Модель компетенций можно использовать в качестве базового критерия для подбора персонала, его оценки, формирования кадрового резерва. Помимо этого, она позволяет выявить, какие качества сотрудников нуждаются в развитии, и строить соответствующие программы обучения персонала в целом и траектории развития отдельных работников.

В рамках осуществления стратегии развития педагогического университета возникает потребность изменить систему управления персоналом, поскольку новая стратегическая концепция управления персоналом характеризуется тем, что управление культурами и компетенциями важнее, чем управление системами и процедурами.

Для осуществления стратегии устойчивого развития педагогического университета необходимо: создание корпоративной модели компетентности его персонала; проведение инвентаризации имеющихся у сотрудников ключевых компетенций и уровня их развитости; разработка и принятие программы пополнения недостающего количества ключевых компетенций персонала; принятие перечня мероприятий для широкомасштабного использования ключевых компетенций; разработка и принятие программы защиты ключевых компетенций.

Большинство исследователей выделяют особую группу компетенций, наиболее универсальных по своему характеру и степени применимости, имеющих общий, метапрофессиональный характер. Обладание ими делает человека особенно ценным, квалифицированным сотрудником независимо от

сферы профессиональной деятельности. Для обозначения их используют термины «ключевые», «базовые», «глобальные», «универсальные», «надпрофессиональные», «переносимые», «транспредметные», «метапрофессиональные», «метакомпетенции».

Понятие ключевые компетенции (key competencies) введено в научный обиход в конце 90-х гг. XX в. Международной организацией труда. В 1996 г. Совет Европы вводит понятие «ключевые компетенции» в документы по вопросам образования.

Ключевые компетенции лежат в основе большинства современных моделей компетентности и понимаются, как общая способность человека мобилизовать в ходе профессиональной деятельности имеющиеся знания, умения и навыки, а также использовать обобщенные способы выполнения действий. Они обеспечивают универсальность, и поэтому не могут быть узко специализированными.

Нами было проведено исследование, цель которого — определение ключевых компетенций для персонала педагогического университета и вузовских менеджеров всех уровней. По итогам структурированных интервью с сотрудниками кадровой службы, руководителями подразделений, преподавателями и сотрудниками университета были разработаны критерии оценки данных компетенций и получены модели компетенций для каждой из вышеуказанных позиций.

Первый этап работы по составлению моделей компетенций состоял из анализа рабочих функций (должностных обязанностей) сотрудников. Анализ производился путем изучения большого числа литературы по ассесменту и компетентности, разного рода служебных документов, проведения интервью с сотрудниками и их руководителями. В результате были составлены списки должностных обязанностей. Затем для удобства пользования все рабочие функции были перераспределены на группы в соответствии с основными областями компетенций сотрудников, которые наиболее отчетливо проявились в процессе изучения их профессиональной деятельности.

На втором этапе был составлен общий перечень требований (знаний, умений, навыков, способностей, установок и личных качеств), которые могли бы рассматриваться как желательные для успешного выполнения рассматриваемых должностных обязанностей. Полученный перечень использовался в качестве исходной информации для дальнейшего составления перечня различных компетенций, ранжированных по степени значимости для данной должности. Из обширного списка были выбраны требования, наиболее соответствующие данной должности и основным областям компетентности сотрудника.

Далее, на третьем этапе, на основании общего перечня квалификационных требований были разработаны две анкеты, предназначенные для оценки степени значимости каждого из них с помощью рейтинговых шкал. Первая анкета предназначалась для менеджеров, которые должны были оценить степень необходимости рассматриваемых требований для «идеального» сотрудника. Вторая анкета, содержащая тот же самый список требований, предназначалась для самих сотрудников, занимающих исследуемую должность. Она ставила своей целью изучить их собственные представления о своей работе и соответствующей ей квалификации и компетентности.

На следующем (четвертом) этапе был произведен сбор данных путем анкетирования менеджеров и сотрудников. Анкеты первого типа были заполнены руководителями, имеющими в подчинении сотрудников. Одновременно с этим последние заполнили анкеты второго типа. Каждое из требований оценивалось участниками анкетного опроса по пятибалльной шкале в зависимости от степени его важности для успешного выполнения профессиональной деятельности.

На пятом этапе был произведен анализ полученной информации для определения содержательной валидности рассматриваемых компетенций, относящейся к определению их набора, необходимого для выполнения рассматриваемой профессиональной деятельности. Определение степени значимости компетенций производилось по их рейтингу, зависящему от полученных оценок.

При составлении перечня наиболее значимых компетенций для сотрудника педагогического университета следует ограничиться оптимальным, т. е. необходимым, но достаточным количеством. Модель станет эффективным инструментом оценки и развития персонала только тогда, когда педагогический университет как образовательная организация сможет выявлять наличие и измерять степень проявления у сотрудника каждой компетенции.

В ходе исследования мы ставили перед собой задачи: выявить корпоративные компетенции персонала педагогического университета; произвести оценку содержательной валидности и значимости этих компетенций; выявить характеристики компетенций, являющиеся наиболее существен-

ными, и определить степень их важности для эффективного исполнения профессиональной деятельности.

Основываясь на анализе большого числа отечественных и зарубежных источников, а также на результатах собственного экспериментального исследования, мы выделили ряд наиболее значимых и общих параметров компетентности персонала педагогического университета, разделив их по трем кластерам: профессиональные, личностные и социальные компетенции. Критериями для выделения данных параметров стали: самостоятельная значимость, информативность, интегральность, измеримость.

В итоге по принципу максимальной емкости критериев, отсекающие пересекающихся по смыслу характеристик в разработанную модель компетенций персонала педагогического университета были включены три кластера по четыре компетенции — двенадцать ключевых компетенций, универсальных для персонала педагогического университета (рис. 1):

- когнитивная компетентность: важнейшие гностические способности, способы владения умственными операциями, умение ориентироваться в научной информации, правильно использовать научные знания в практической деятельности, способность к познанию, самообразованию, саморазвитию, готовность к изменениям, исследованию собственной деятельности, перестройки ее на основе этого знания, системное стратегическое мышление, профессиональная мобильность;
- специальная компетентность: компетенции в области преподаваемой дисциплины, психолого-педагогические, дифференциально-психологические и аутопсихологические компетенции;
- методологическая компетентность: навыки управления временем, принятия решений, нормирования и регламентирования, компетентность в сфере методологии исследовательской деятельности;
- методическая компетентность: владение различными методами обучения, знание психологических механизмов усвоения знаний и умений в процессе обучения;
- инновационная компетентность: инновационная активность, поиск новых, оригинальных решений в профессиональной деятельности и в быту, проявление находчивости, изобретательности;
- эмоциональная компетентность: самоконтроль, мотивация, эмпатия, толерантность, эмоциональное самосознание, точная самооценка, уверенность в себе, обуздание эмоций, открытость, адаптивность, инициативность, сопереживание, содействие изменениям, урегулирование конфликтов;
- креативная компетентность: потребность в творчестве, креативные качества, проявление в работе творческой самореализации;
- личная эффективность: дисциплинированность, самостоятельность, работоспособность, целеустремленность, настойчивость, умение адаптироваться к изменениям и использовать их, адекватность, нравственно-этические характеристики;
- коммуникативная компетентность: вербальная устная и письменная коммуникация, невербальная коммуникация, кросскультурное общение;
- информационная компетентность: владение информационными технологиями, навыки управления информацией, компьютерная грамотность, знание массмедийных, мультимедийных технологий, владение электронными и Интернет-технологиями;
- сотрудничество: способность осознавать и воспринимать возможности собственных действий и ответственность, умение понимать и приспосабливаться к действиям других, организаторские способности, способность к позитивному взаимодействию и сотрудничеству, умение передавать опыт;
- культурная компетентность, под которой понимается уровень развития навыков свободного владения языковой и коммуникативной культурой, поддержания и преумножения культурных традиций образовательного учреждения, создания поликультурного пространства, а также знаний о культурных особенностях различных групп населения и принципах работы с ними.

Компетентность персонала педагогического университета можно выразить функцией: $KK = f(ПКа, ПКп, ЛК, СК)$, где $ПК$ — профессиональная компетентность, $ПКа$ и $ПКп$ — отдельные параметры этого свойства; $ЛК$ — личностная компетентность, $ЛКа$ и $ЛКп$ — отдельные параметры личностной компетенции; $СК$ — социальная компетентность, а $СКА$ и $СКп$ являются отдельными социальными компетенциями.

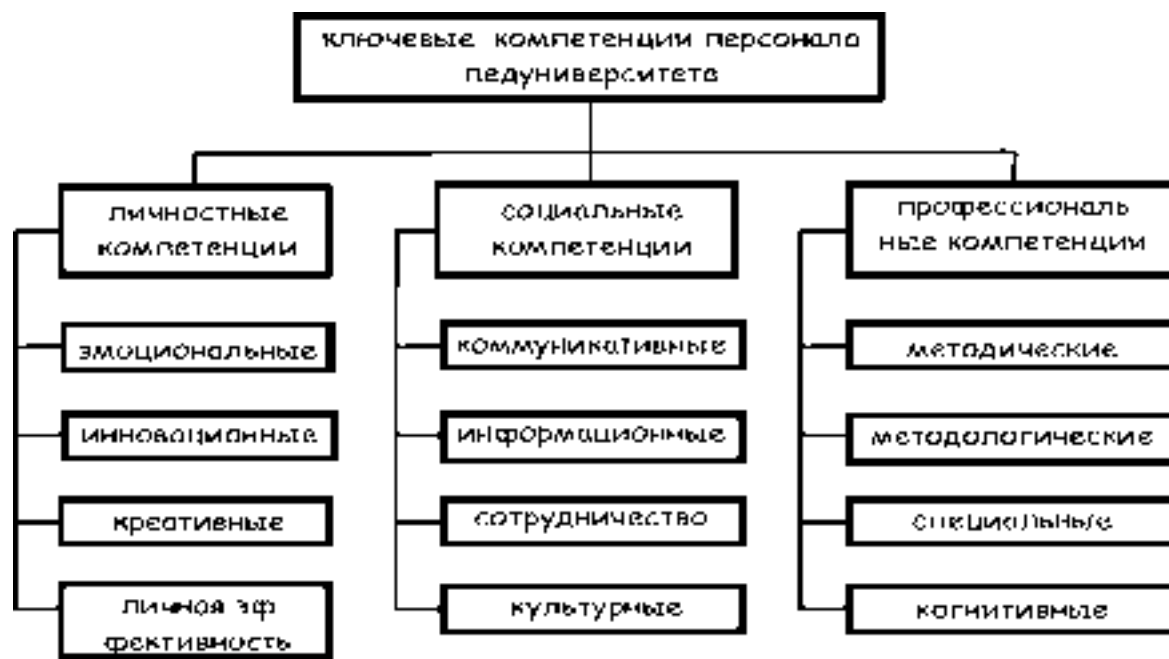


Рисунок 1. Модель ключевых компетенций персонала педагогического университета исследовательского типа

Выделенные 28 ключевых компетенций менеджеров педагогического университета (анализ числовой информации, анализ и решение проблем, внимание к деталям, высокие стандарты работы, гибкость, готовность к рискам, делегирование полномочий и ответственности, инновационность, межличностное понимание, лидерство, нацеленность на достижения/результат, оказание влияния, ориентация на клиента, ответственность, письменная коммуникация, планирование и организация, понимание и знание вузовских процессов, приверженность университету, работа в команде, развитие подчиненных, решительность, системность мышления, сбор информации, стратегическое видение, стрессоустойчивость, убедительность в общении, управленческий контроль, эмоциональная стабильность) и сформулированные индикаторы их проявления позволили нам построить модель компетентности менеджера регионального педагогического университета исследовательского типа (рис. 2).

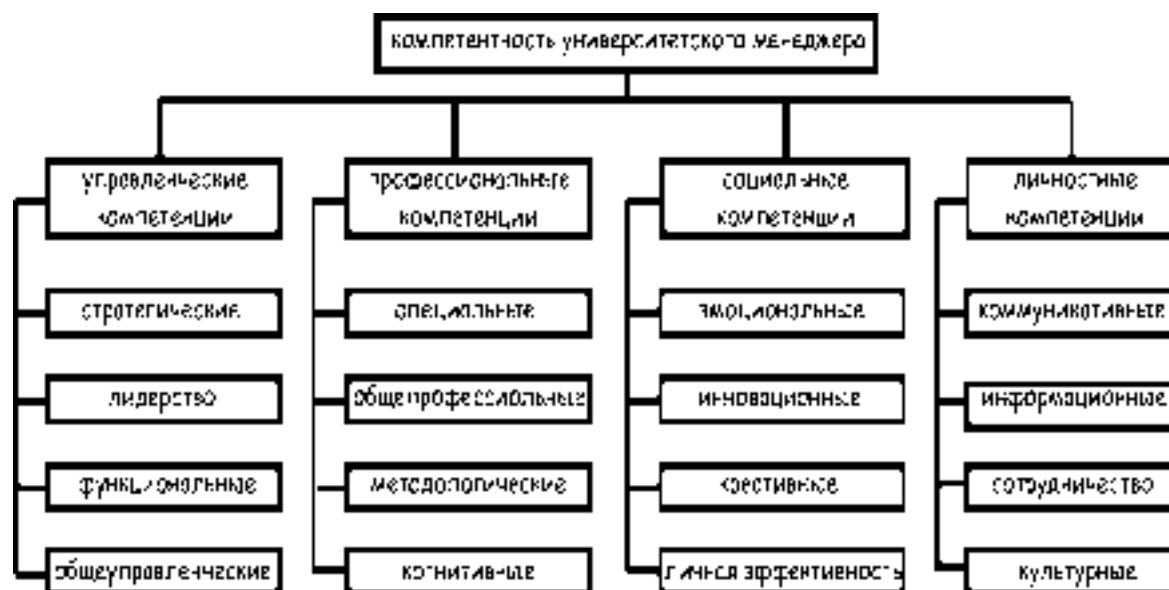


Рисунок 2. Модель ключевых компетенций менеджера педагогического университета исследовательского типа

Анализ средних и суммарных значений выраженности всех выделенных компетенций для всего контингента руководителей университета позволяет ранжировать их по степени значимости для успешной управленческой деятельности по развитию регионального педагогического университета в инновационный университет исследовательского типа. В первую десятку вошли: 1) стратегическое видение, 2) лидерство, 3) системность мышления, 4) нацеленность на достижения/результат, 5) развитие подчиненных, 6) эмоциональная стабильность, 7) работа в команде, 8) приверженность университету, 9) анализ и решение проблем, 10) инновационность.

Управление развитием педагогического университета через создание условий опережающего развития человеческих ресурсов осуществляется на трех разных уровнях: личности, структурного подразделения (группы) и вуза в целом. На уровне личности происходит развитие личностного потенциала изменений, формирование мотивации работника и планирование его индивидуальной карьеры. На уровне подразделения целесообразно формирование эффективных управленческих и рабочих команд, согласование коллективных целей, создание ролевой структуры групп, разработка внутригрупповых регламентов. На уровне университета необходимы трансформация организационной культуры, внедрение принципов партисипативного управления, создание норм этического регулирования конфликтных ситуаций.

Таким образом, для осуществления стратегии устойчивого развития педагогического университета важнейшим условием является постоянная фасилитация его персонала, в рамках которой необходимо: создание корпоративной модели компетентности его персонала; проведение инвентаризации имеющихся у сотрудников ключевых компетенций и уровня их развитости; разработка и принятие программы пополнения недостающего количества ключевых компетенций персонала; принятие перечня мероприятий для широкомасштабного использования ключевых компетенций; разработка и принятие программы защиты ключевых компетенций.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Ефремов В.С., Ханыков И.А. Ключевая компетенция организации как объект стратегического анализа // Менеджмент в России и за рубежом. 2002. № 2.
2. Паркинсон М. Использование психологии в бизнесе: Практическое руководство для менеджеров. М.: ГИППО, 2003.
3. Уиддет С., Холлифорд С. Руководство по компетенциям. М.: ГИППО, 2003.

БЕРГ А.Л.

ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА В МЕХАНИЗМЕ УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМ ПОВЕДЕНИЕМ ПЕРСОНАЛА

Привлекательность труда — понятие, обозначающее наличие у трудового процесса положительных свойств, способных удовлетворить определенные человеческие потребности и в силу этого оказывающих влияние на расположенность людей к выполняемой работе. В практике привлекательность труда оценивается степенью удовлетворенности работника трудом, деятельностью, выполняемой работой. В данном случае удовлетворенность трудом понимается не только как удовлетворенность процессом, то есть содержательным аспектом взаимодействия работника с предметом труда, но и как удовлетворенность организацией, результатами и стимулированием этого процесса.

В течение значительного периода времени ученые неоднократно обращались к проблеме установления связи между привлекательностью и эффективностью труда. Разработано множество теорий, подходов и методов установления упомянутой связи. Однако проблема остается актуальной, так как знание факторов, определяющих трудовое поведение персонала всегда ценно для руководителей производственных коллективов, поскольку позволяет принимать обоснованные управленческие решения в различных реальных ситуациях.

Представляет практический интерес выяснить влияние удовлетворенности трудом на поведение персонала организации. При этом под трудовым поведением персонала понимается совокупность действий и поступков работника, характеризующих его отношение к труду, своим обязанностям, трудовому коллективу, действующим на предприятии регламентациям, культивируемым ценностям. Таким образом, трудовое поведение персонала — понятие более широкое, чем эффективность труда, трактуемая как результативность трудового процесса и измеряемая объемом, качеством и своевременностью выполнения производственного задания.

Для установления степени влияния привлекательности труда на трудовое поведение персонала промышленных предприятий г. Краснодара проведено исследование, включающее

- оценку относительной важности факторов привлекательности труда;
- самооценку удовлетворенности трудом персоналом сферы управления;
- оценку трудового поведения этого же персонала его руководителями.

В процессе исследования использовалась анкета, в которой респондентам предлагалось оценить удовлетворенность следующими факторами процесса труда: напряженность труда, соответствие характера работы способностям работника, степень разнообразия работы, возможность реализации своих знаний и деловых качеств, труд как средство своего развития.

Для оценки результативности труда предлагалось оценить удовлетворенность следующими факторами: качество работы, соответствие выполненного объема работы запланированному, важность выполняемой работы, результат труда как источник средств существования, результат труда как условие общественного признания достижений.

Уровень удовлетворенности организацией труда определялся на основе данных об удовлетворенности следующими факторами: организация и обслуживание рабочего места, режим труда и отдыха, обоснованность производственного задания, санитарно-гигиенические условия труда, социально-психологический климат в коллективе.

Степень удовлетворенности стимулированием труда определялась с учетом удовлетворенности следующими факторами: система оплаты труда, система материального поощрения труда, объективность оценки трудового вклада, организационное стимулирование труда, моральное (психологическое) стимулирование труда.

Обработкой полученных данных установлена относительная важность четырех укрупненных факторов управленческого труда в коэффициентом отношении (сумма коэффициентов относительной важности равна единице): процесс труда — 0,23; результат труда — 0,25; организация труда — 0,18; стимулировании труда — 0,34.

Из приведенных данных следует, что на современном этапе наиболее значимым фактором является стимулирование труда, однако процесс и результат труда оценивается достаточно высоко, что говорит о признании трудового процесса как ценности.

Для оценки трудового поведения персонала использовалась анкета, в которой руководителю предлагалось оценить относительную важность факторов трудового поведения:

- результативность труда (объем и качество выполняемой работы, своевременность выполнения работы);
- дисциплина труда (трудовая, производственная, технологическая, исполнительская);
- отношение к ценностям предприятия (отношение к собственности предприятия, честность, преданность интересам предприятия);
- отношение к нововведениям (участие в разработке и внедрении новшеств);
- социально-психологическая характеристика (социальная активность, инициативность, отношения с членами коллектива).

Кроме того, руководителю предлагалось оценить трудовое поведение персонала в разрезе приведенных факторов, используя шкалу оценок от 0 до 1 (1 — самая высокая оценка). Для оценки трудового поведения (ПТ)

использовалась формула

$$P_T = \sum_{i=1}^n P_{\phi_i} KOB_i,$$

где P_{ϕ_i} — оценка трудового поведения работника по i-му фактору;

$KOVi$ — коэффициент относительной важности i -го фактора;

n — количество учитываемых факторов ($n = 5$).

В результате анкетирования установлено, что руководители оценивают относительную важность факторов, определяющих трудовое поведение подчиненных следующим образом: результативность труда — 0,52; дисциплина труда — 0,23; отношение к ценностям предприятия — 0,05; отношение к нововведениям — 0,07; социально-психологическая характеристика — 0,13. Из приведенных данных видно, что главными показателями трудового поведения персонала по оценке руководителей являются результативность и дисциплина труда.

Полученные данные о количественной оценке удовлетворенности трудом и трудового поведения персонала позволяют дать количественную оценку зависимости этих параметров с помощью корреляционного уравнения

$$ПТ = 0,313 + 0,667УТ,$$

где $УТ$ — уровень удовлетворенности трудом.

Расчеты показали, что повышение уровня удовлетворенности трудом у работников сферы управления на 1% обеспечивает повышение уровня трудового поведения данного персонала на 0,7%, что и определяет практическую значимость работы по повышению уровня удовлетворенности трудом.

ВАРТАНОВА Э.Р.

СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПРОДУКТ

Информационный рынок обладает отличительными особенностями по сравнению с рынком индустриальных продуктов в силу специфичности объекта рыночных отношений — информационного продукта. Информационный продукт в рыночной среде становится товаром, при этом сохраняет присущие информации свойства. Исходя из общего определения рынка, информационный рынок — это система экономических отношений, возникающих на основе товарного и денежного обращения, которые охватывают сферу обмена, производства, распределения и потребления информационных товаров и услуг.

Рынок информационного ресурса функционирует аналогично традиционным рынкам, но под влиянием его особенностей, возникают элементы новизны в процессе формирования спроса, предложения и ценообразования на информационный продукт.

Начнем с того, что выделим основные свойства информационного ресурса. Самое главное свойство, которое формирует особенности процесса производства, реализации и потребления информационных продуктов (продуктов, потому что использование информационного ресурса в производственном процессе в качестве фактора производства приводит к созданию информационного продукта, который в дальнейшем реализуется на рынке в качестве товара и предоставляется потребителю посредством информационных услуг), состоит в том, что информация, составляющая информационного ресурса, выступает в абстрактной форме. Материальным условием формирования информационного ресурса является информационный носитель, не оказывая влияния на содержание информационного продукта никакого влияния, обеспечивает различный уровень возможностей использования информационного продукта.

Эта особенность информации обуславливает отличительные особенности производства, спроса и предложения и потребления информационного продукта, проявляющиеся на информационном рынке.

Рассмотрим коротко особенности каждого из этих процессов. В процессе производства информационного продукта используется интеллектуальный труд. Результат этого труда зависит от уровня знаний специалиста. Конечно при производстве материальных продуктов, степень профессионализма работника имеет немалое значение, но при создании информационного продукта приобретен-

ные ранее специалистом знания не просто обеспечивают эффективность процесса производства, а становятся составной частью стоимости произведенного информационного продукта. Поэтому при определении его трудоемкости, наряду с затратами живого труда, необходимо учитывать затраты на приобретение квалификации его производителем. Этот процесс оценить весьма сложно, так как живой труд, затраченный на разработку информационного продукта, можно определить в процессе редукиции труда, а используемую при этом величину интеллектуальной собственности выявить весьма затруднительно. Что касается затрат на материальный носитель информации, то они в отличие от производства других продуктов, чрезвычайно малы, как в абсолютном, так и в относительном значении. Поэтому стоимость информационного продукта, в основном, формируется на основе затрат интеллектуального труда, который присутствует на начальном этапе производственного процесса этого продукта.

Это позволяет утверждать такую особенность производства информационного продукта как минимальный уровень производственных издержек.

Следующая особенность состоит в том, что основная часть издержек приходится на начальный период их производства, из чего следует, что издержки изготовления первого экземпляра непропорционально велики по отношению к издержкам последующих экземпляров, причем возможно понижение предельных издержек в результате действующего эффекта экономии на копировании каждого последующего экземпляра.

Этот факт, несомненно, влияет на процесс формирования предложения на информационном рынке. Прежде чем определить, как именно, отметим еще одну особенность экономических отношений по поводу информационного продукта, которая состоит в том, что в силу нематериальности информации, информационный продукт не исчезает у его первоначального владельца при передаче и в процессе потребления.

На наш взгляд, это приводит к тому, что делает предложение информационных продуктов неэластичным. Производитель в любом случае, независимо от изменения уровня цены, стремится продать максимальное количество информационных продуктов. Но существует минимальный уровень цен, ниже которого производители не будут продавать свой товар. На графике (рис. 1) кривая предложения на информационном рынке будет выглядеть следующим образом:

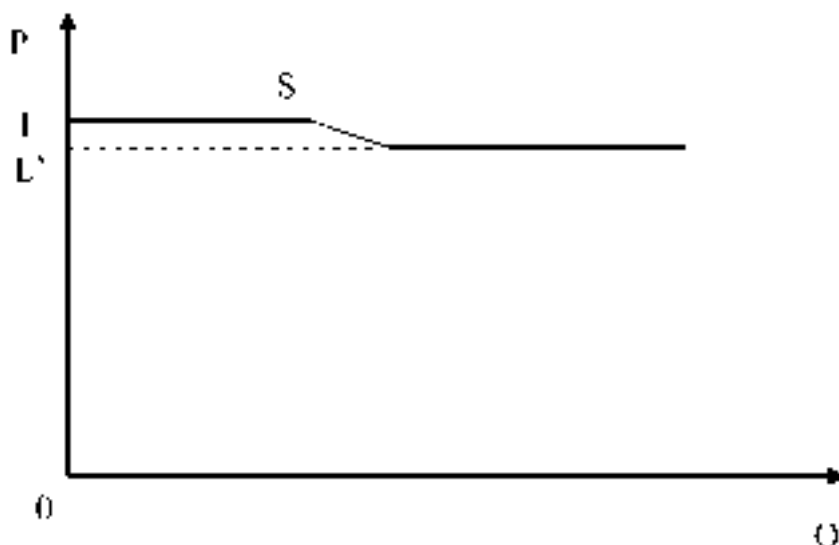


Рисунок 1. Предложение на информационном рынке

Кривая предложения информационных продуктов S первоначально имеет горизонтальное расположение на графике, что означает стремление продать максимальное количество единиц по возможно высокой цене, заданной на уровне L . Так как информационный продукт создается в результате интеллектуального труда, отличающегося высоким уровнем индивидуальности, невозможно создать два абсолютно одинаковых информационных продукта. Поэтому производитель информационного

продукта каждый раз в большей или меньшей степени является монополистом и имеет возможность диктовать уровень цены.

При появлении на рынке аналогичной продукции цена снижается, но стремление продать максимальное количество единиц информационного продукта сохраняется, так как, повторимся, предельные издержки на производство очень малы. Это стремление продавцов будет сохраняться до тех пор, пока цена не станет ниже уровня, отраженного точкой L' , где сложилась цена информационного продукта на минимально доступном уровне. До этого уровня цены предложение информационных продуктов на рынке не ограничено и беспредельно, так как при передаче информация не исчезает у первоначального владельца и пользователя.

В условиях неэластичности предложения на информационные продукты, решающее значение приобретают неценовые факторы, влияющие на изменение предложения и цены на информационном рынке. К ним относятся имидж производителя, цена товара-субститута, ноу-хау (степень новизны информационного продукта).

Под влиянием неценовых факторов кривая предложения может сдвигаться параллельно вверх от точки L' . Но возможна ситуация, когда кривая предложения окажется на нулевом уровне цены, совпадая с осью абсцисс. В такой ситуации в вопросах ценообразования производитель руководствуется тем фактом, что рост полезности информационного товара для конкретного потребителя в некоторых случаях связан с ростом числа его пользователей. Основопологающим фактором обоснованности предложения информационных товаров на минимальном уровне является роль формализации и стандартизации при использовании информационных продуктов.

Наиболее показательным примером служит использование программных продуктов. Потребление обществом программных информационных продуктов, приводит к тому, что создается единая стандартизированная информационная основа, которая формирует требования для вновь создаваемых информационных продуктов, в частности используемых с применением информационных технологий. Поэтому производители в некоторых случаях распространяют свои информационные продукты на бесплатной основе. Завоевав определенный потребительский сегмент, в дальнейшем, производитель может диктовать свои цены и условия продажи, а пользователь будет вынужден их принять. На графике (рис. 2) это отразится смещением кривой предложения S' в положение S'' выше точки L' .

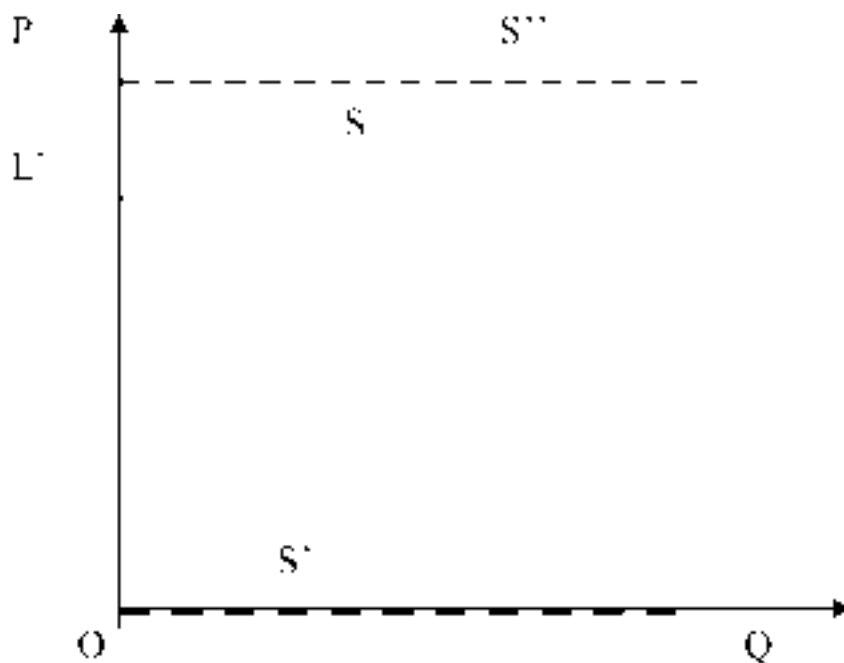


Рисунок 2. Изменение предложения на информационном рынке

Аналогичный эффект имеет предложение информационных товаров, используемых на основе других информационных товаров.

В области производства программного обеспечения компании «Нетскейп» и «Сан Майкросистем»

бесплатно предоставляют разработанные ими программные продукты. Пользователи ничего не платят за загрузку из Интернета принадлежащей «Нетскейп» программы просмотра «Навигатор». Но они создают огромный спрос на прикладные программы на базе «Навигатора», которые могут быть созданы, при наличии платной версии программного продукта [6, с. 26–27]. По этому поводу Т. Стюарт отмечает: «Информационная экономика заставляет компании заключать странные на первый взгляд союзы» [7, с. 26–27].

Таким образом, предложение на информационном рынке является неэластичным и выражается в стремлении владельцев информационных продуктов продать его максимальное количество. При этом усиливается роль неценовых факторов в процессе формирования уровня объема предлагаемых информационных продуктов.

Что касается спроса на информационном рынке, то, в принципе, он формируется и изменяется так же как на традиционном рынке материальных товаров: снижение цены увеличивает спрос и наоборот повышение цены вызывает спад спроса со стороны покупателей. Это касается информационных товаров типа образовательных услуг, или программных продуктов аналогичного назначения, но от разных производителей.

Но для информационных товаров, содержащих информацию, необходимую для осуществления эффективной управленческой деятельности (назовем ее бизнес-информацией), процесс формирования спроса и изменения под влиянием цены кардинально отличается от традиционного. В этом случае, спрос предъявляется только теми платежеспособными лицами и организациями, которые при отсутствии информации оказываются подверженными риску. Риск — угроза потери чего-либо — есть главный фактор, определяющий спрос на бизнес-информацию. Чем больше риск, тем важнее он для потребителя информация, тем большую цену он готов заплатить. Но это относится не ко всей бизнес-информации, а к той, которая, по мнению потребителя, является качественной (рис. 3). Вспомним про главное свойство информации, которое отличает информационный продукт от материального — невещественная форма существования. Потребителю довольно сложно оценить качество информационного продукта до того, как он его приобретет, так как нематериальная форма существования информации исключает возможность увидеть или осязать информационный продукт. Поэтому потребитель при формировании спроса на тот или иной информационный продукт, содержащий бизнес-информацию, ориентируется на его цену. Так, чем выше цена, тем, по мнению потребителя, надежнее источник информации, тем выше степень актуальности, достоверности и новизны информационного продукта и тем более сложные методы применяются при его создании.

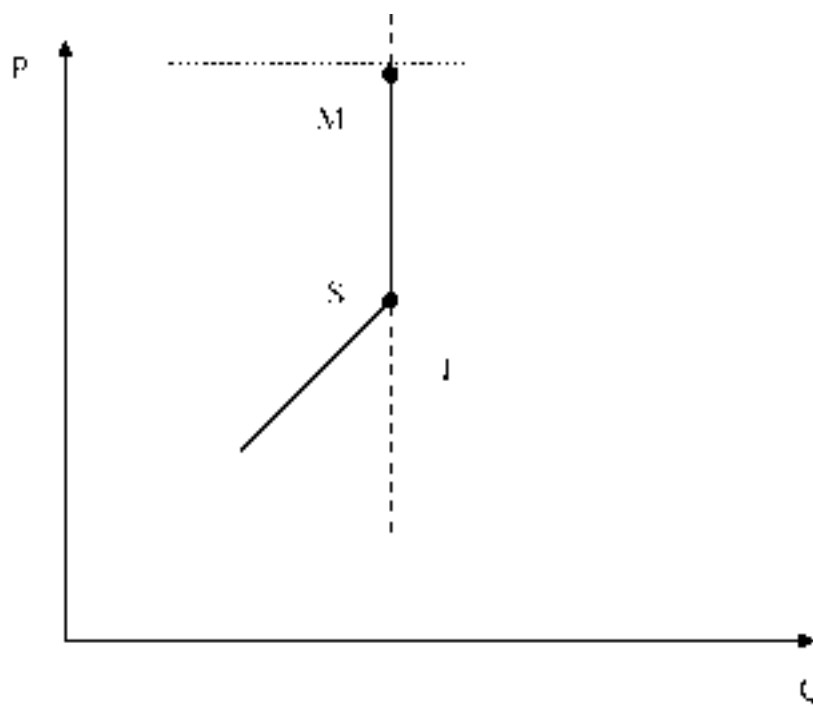


Рисунок 3. Изменение спроса на бизнес-информацию под влиянием различных факторов

Поэтому кривая спроса на бизнес информацию будет иметь вид восходящей прямой. То есть, чем выше цена, тем выше спрос. Излом линии спроса в точке S означает, что данная информация полна и большего ее количества в данной ситуации не может быть, а уровень цены обусловлен действием каких-то других факторов, например степенью риска: чем она выше, тем большую цену готов предложить покупатель. Но при достижении ценой уровня, когда затраты на приобретение бизнес-информации будут выше потерь, возникающих при ее отсутствии (линия T), потребитель откажется приобретать информационный продукт. Таким образом, при достижении ценой уровня точки M рост спроса остановится [3, с. 66].

В отношении ноу-хау данный график выглядит как луч параллельный оси P с точкой на оси Q , поскольку ноу-хау не имеет аналогов на рынке и у покупателя отсутствует возможность выбора. Спрос на ноу-хау будет существовать вне зависимости от цены такого информационного товара (рис. 4) [4].

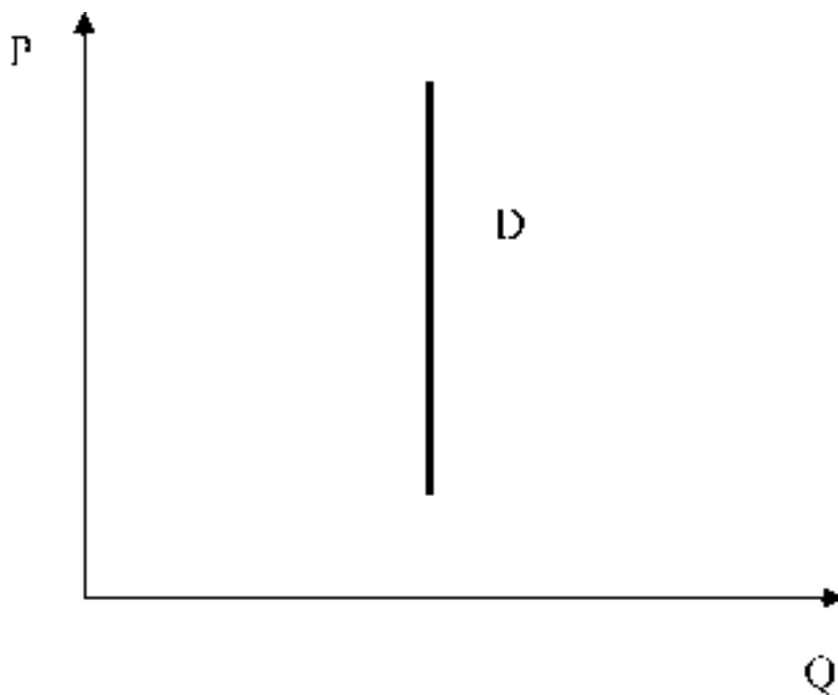


Рисунок 4. Спрос на рынке бизнес-информации

Спрос на информационные продукты характеризуется краткосрочностью по сравнению с материальными товарами. Хотя наукоемкие материальные изделия имеют срок жизни около 18 месяцев [5, с. 200], жизненный цикл информационных товаров еще короче и может составлять период от нескольких дней до года. Это объясняется высоким моральным износом, который характеризуется утратой основных свойств информации — новизны и актуальности. В условиях современного развития общества, ежедневно создается новая информация, и период морального износа может варьироваться в пределах от одного дня до одного года, в зависимости от назначения информации.

Поэтому производители стараются предвосхитить потребительский спрос, предотвратить спад собственного производства, предложив товар, например, того же функционального назначения, но усовершенствованный или с дополнительными функциями. Причем такую, своего рода модернизацию производства, необходимо предпринять до того, как предыдущий товар покинет рынок.

Данное положение можно объяснить, рассматривая жизненный цикл информации как товара, который отображается кривой, представляющей собой график функции, где абсциссой являются «затраты» на развитие информационной технологии, а ординатой — «результат» [8, с. 98] (рис. 5).

Информационный продукт, подобно материальному, проходит несколько стадий жизненного цикла: стадию создания, выхода на рынок, стадию роста продаж, стадию насыщения рынка и стадию спада продаж.

Насыщение рынка информационным продуктом приводит к назреванию технологических перемен, результатом которых является изменение потребностей в информационных продуктах. Это приводит к снижению объема продаж. Но производитель информационного продукта должен помнить,

о том, что в отличие от материальных продуктов жизненный цикл информационных продуктов имеет сокращенные сроки, поэтому еще на стадии роста объема продаж, необходимо приступать к разработке нового информационного продукта или модернизации старого.

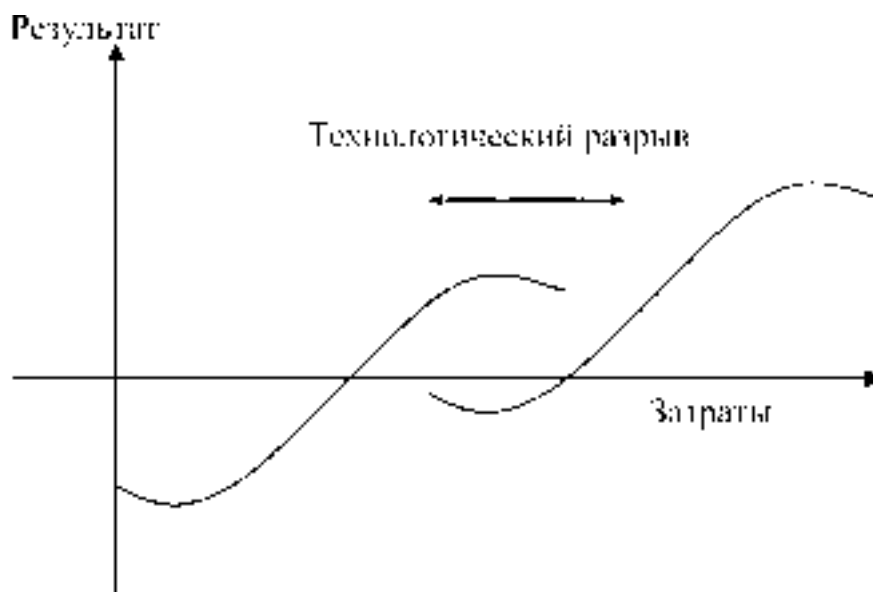


Рисунок 5. Жизненный цикл информационного товара

Специфика информации диктует более жесткие требования к процессу реагирования на возникающий спрос на информационные товары, который носит краткосрочный характер. Удовлетворение спроса на информационном рынке требует постоянных усовершенствований уже созданных информационных продуктов и разработку принципиально новых. Исключается возможность в течение нескольких лет, удерживать выгодные позиции на рынке с одним товаром, поскольку спрос на информационные товары выше, чем на другие товары.

Спрос на информационном рынке в значительной степени зависит от неценовых факторов. К числу неценовых факторов относится так называемый эффект ловушки — это эффект перемещения издержек из одной отрасли в другую, что связано с технологической взаимозависимостью отраслей. Много внимания им уделено в работе американских экономистов К. Шапиро и Х. Вэриана [6, с. 26]. Они приводят пример, который весьма наглядно иллюстрирует подобный эффект. Компании, обладающие крупными базами данных, оказываются «попавшими в ловушку» своих операционных систем и компьютеров. Эти компании, вынужденные приобретать информационные программные продукты, совместимые с имеющейся информационной системой, тем самым формируют спрос на них.

К неценовым факторам относятся также сопровождение информационного товара в течение всего периода эксплуатации путем оказания информационных услуг, технологическая зависимость потребителей от заключенных контрактов и соглашений; сложность дополнительного переобучения. Все перечисленные неценовые факторы способны положительно влиять на изменение спроса и тем самым сдвигать кривую спроса вправо.

Изучая особенности формирования спроса на информационном рынке, нельзя не учитывать влияние на развитие рыночных отношений в целом и спроса, в частности, сети Интернет. Глобальная сеть обеспечивает «прямой» контакт потребителя с производителем и позволяет сформулировать индивидуальный запрос на необходимый информационный продукт. Это приводит к усилению индивидуализации спроса. Производитель в свою очередь способен удовлетворять потребности в индивидуализированном информационном продукте, предоставляя только ту информацию, которая необходима пользователю. При этом цена информационного продукта не увеличивается, а в некоторых случаях может даже снижаться, так как из общего объема информационного продукта, потребителю может быть предоставлена лишь необходимая его часть. Возможность удовлетворения индивидуальных запросов потребителей относительно информационного продукта без увеличения его цены, также положительно отражается на уровне спроса и сдвигает кривую спроса вправо.

Особенности спроса и предложения на информационном рынке порождают изменение модели рыночных отношений между основными субъектами рынка. Так, отрасли, занятые производством информационных продуктов, получают огромные возможности для эксплуатации эффекта масштаба, что способствует появлению на рынке монополий. Этому же содействуют внешние эффекты: полезность Microsoft Windows для потребителей обусловлена тем, что данное программное обеспечение используется огромным числом потребителей, и в этом смысле «стандартизировано». Американский экономист К. Шапиро указывает, что комбинация эффекта масштаба со стороны предложения и со стороны спроса усиливает монопольные тенденции на рынке.

«Компания, создающая наукоемкую продукцию, способна получать больше прибыли не только за счет эффекта экономии в результате масштаба производства. Другой источник — внешний эффект от широкого распространения продукта. Дело в том, что стоимость знаний увеличивается вследствие расширения круга использующих их лиц» [6, с. 25].

В качестве наглядного примера приведем операционную систему Windows компании «Майкрософт». Поскольку Windows установлена на множестве компьютеров, программисты стремятся разрабатывать прикладные программы прежде всего для этой системы, а уж потом создают приложения, совместимые с системой Macintosh компании «Эппл» или «OS/2», применяемой «Ай-Би-Эм». В свою очередь, обилие новейших прикладных программ повышает привлекательность Windows в глазах покупателей компьютеров, благодаря чему возникает эффект нарастающей положительной связи. Наличие большого числа потребителей программ, в свою очередь, укрепляет сбытовые и сервисные организации.

Однако, с другой стороны, данные монопольные тенденции проявляются иначе, чем на рынке традиционных товаров. Обычно говорится о том, что нерегулируемая монополия завышает цену и занижает объем производства по сравнению с их конкурентным уровнем. Но когда речь идет о монополии на рынке информационных товаров, ситуация совсем иная: монополия увеличивает объем производства и снижает цены. Например, с начала 1980-х и до середины 1990-х годов XX века удельная цена единицы памяти компьютерного жесткого диска снизилась более чем в 2000 раз, при этом технические возможности компьютерных систем существенно расширились [2, с. 95].

Таким образом, по нашему мнению, в современных условиях проявляется двойственность модификации модели информационного рынка. С одной стороны, проявляются тенденции к монополизации рынка, но, с другой, монополии в большей степени начинают вести себя как совершенные конкуренты. Более того, Шумпетер выдвинул в связи с монополией теорию «созидательного разрушения», в соответствие с которой монополия может не тормозить, а стимулировать технический прогресс и экономический рост, так как, желая окупить свои издержки, она стимулирует внедрение инноваций [9, с. 324].

Американский экономист П. Ромер, напротив, считает, что монополии на информационном рынке играют отрицательную роль в силу того, что им становится выгодно препятствовать инновационному процессу, чтобы сохранить свое собственное монопольное положение [10, с. 345].

Дискуссии по данному вопросу сводятся к выяснению того, насколько ведущие фирмы могут злоупотреблять своей властью в ущерб эффективности, а, следовательно, препятствовать рыночной конкуренции.

По нашему мнению, необходимо определить, в чем именно заключается монопольный характер компании и какие стороны монополизма неприемлемы с точки зрения интересов общества для дальнейшего экономического развития. Если под монополизмом понимать контроль над ценой и объемом продаж на информационном рынке, то такой монополизм оказывается эффективным в отношении информационных товаров, поскольку он позволяет максимально использовать возрастающую отдачу: один крупный производитель предпочтительнее многих мелких, так как обеспечивается необходимая в данном случае стандартизация информационного товара, возникают внешние эффекты.

Если же под монополизмом понимать монополию на инновации, то такая монополия опасна и нежелательна. Таким образом, угроза монополизма на рынке информационных товаров теперь заключается не в том, что монополии могут повышать цены, так как подобные действия окажутся неприемлемыми для самих монополий, а в том, что они могут тормозить инновационный процесс. Не допускать создания именно таких монополий путем устранения излишней закрытости информации, передачи права собственности на ряд информационных объектов государству или некоммерческим организациям и осуществление аналогичных мероприятий — в этом заключается суть антимо-

нополюной политики в условиях информационной экономики [1, с. 105].

Подводя итог, отметим, что главная особенность информационного продукта, нематериальная форма существования информации, обуславливает специфичность процесса производства, определения издержек производства, процесса потребления, и тем самым оказывает влияние на формирование спроса и предложения на информационном рынке. В большинстве случаев предложение и спрос на информационные продукты неэластичны. Это предопределяется индивидуализированностью информационного продукта — для спроса и особенностью формирования издержек — для предложения. При этом процесс ценообразования с позиции спроса и предложения в значительной степени зависит от неценовых факторов.

На информационном рынке модифицируется роль монополий, которые ведут иную, чем на традиционном рынке, политику, направленную на получение прибыли, но не путем завышения цен, а путем распространения сопутствующего информационного товара, стандартизации информационной продукции и др., часто дающую положительные результаты развития рынка в целом. Таким образом, определение особенностей спроса и предложения на информационном рынке создает платформу для изучения вопроса о формировании цены на информационные продукты, который имеет решающее значение в период развития российского рынка силами российских компаний-производителей информационных продуктов, функционирующих в условиях жесткой конкуренции со стороны зарубежных мировых лидеров в информационной сфере.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Ваниянц С.В. Информационный ресурс в экономической системе. Дис... канд. экон. наук. Пятигорск, 2002.
2. Иноземцев В.Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы. М.: Лотос, 2000.
3. Селетков С.Н. Мировые информационные ресурсы. СПб.: Питер, 2004.
4. Складенко Р.П. Информационная экономика: от теории к практике // www.SciTecLibrary.ru. 12.08.2003
5. Смирнов С.Н. Электронный бизнес. М.: ДМК Пресс: Компания АйТи, 2003.
6. Стрелец И.А. Новая экономика и информационные технологии. М.: Экзамен, 2003.
7. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций // Новая постиндустриальная волна на Западе: Антология / Под редакцией В.Л. Иноземцева. М.: Academia, 1999.
8. Фостер Р. Обновление производства: атакующие выигрывают. М.: Прогресс, 1987.
9. Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия. М.: Экономика, 1995.
10. Romer H.V. Endogenous technological change // *Journal of Political Economy*. 1990. V. 98.

ВАСИЛЬЕВА Н.К.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА

Аграрный сектор России особенно болезненно переживает сложный трансформационный период, в котором пребывает экономика нашей страны. Принятые в последние годы меры по поддержке АПК, такие как финансовое оздоровление предприятий, субсидирование процентной кредитной ставки, развитие лизинга, осуществление Федеральной программы социального развития села, позволили несколько улучшить ситуацию. Падение производства было приостановлено, наметился определенный рост, но перелома в кризисном состоянии агросферы пока не произошло. Сельское хозяйство функционирует в сложных экономических условиях, обусловленных дефицитом инвестиционных вложений и финансовых ресурсов для роста производства. Последние для сельскохозяйственных организаций часто являются единственным источником обновления изношенных основных производственных фондов, выплаты определенных денежных сумм коллективу предприятия с целью повышения его уровня жизни. Вместе с тем, в связи с сохраняющимся высоким уровнем убыточности хо-

зяйств в их общем числе возможности устойчивого развития аграрного сектора ограничены. Так, несмотря на то, что в 2005 г. с прибылью закончили 69 субъектов Российской Федерации (в 2002 г. таких регионов было 37, а в 2003 г. — 46), уровень рентабельности сельскохозяйственных организаций по всей хозяйственной деятельности с учетом субсидий из бюджетов всех уровней остается крайне низким. Только в 21 регионе рентабельность хозяйств превысила 10%, одновременно в целом убыточными остались 18 субъектов Российской Федерации, причем 6 из них — это регионы Юга России.

Следует отметить, что в Южном федеральном округе остается достаточно высоким и удельный вес нерентабельных сельскохозяйственных организаций, который в 2005 г. составлял 33%, в том числе у четырех субъектов он превышал 55% (Республики Адыгея, Кабардино-Балкарская, Карачаево-Черкесская, Северная Осетия-Алания) [3]. Что касается основных производителей аграрной продукции на Юге России Ставропольского и Краснодарского краев, то доля убыточных организаций в сельском хозяйстве за последние десять лет практически не изменилась и остается на уровне 23% и 27%. В целом за период 1991–2005 гг. вследствие сокращения урожайности культур и продуктивности животных, ухудшение технической оснащенности сельскохозяйственных организаций эффективность сельского хозяйства снизилась, о чем свидетельствует падение рентабельности по всей финансово-хозяйственной деятельности в Российской Федерации с 43% до 7,6%, в Ставропольском крае — с 60,4% до 7,0%.

Убыточность сельскохозяйственного производства, сложившаяся с середины 90-х годов XX века свидетельствует о несоответствии соотношения себестоимости продукции и реализационных цен. По большинству продуктов, особенно животноводческих, последние оказываются ниже затрат, что отражается на рентабельности их продаж. Как видно из данных таблицы 1, реализация зерна в 2005 г. была прибыльной в сельскохозяйственных организациях 46 субъектов Российской Федерации против 53 в 2003 г., сахарной свеклы соответственно 19 и 15, картофеля — 64 и 63, молока — 55 и 44, мяса свиней — 42 и 7, мяса птицы — 52 и 17, яиц — 62 и 53. Продажа семян подсолнечника была убыточна в четырех субъектах Российской Федерации, где объемы производства незначительны. В Южном федеральном округе прибыль от реализации зерна имели только 6 регионов из 13, при этом самая высокая рентабельность продаж сложилась в Республике Калмыкия — 19,0%, Краснодарском и Ставропольском краях — 18,6 и 18,2%, а самая низкая в виде убытка (-42,8%) — в Республиках Ингушетия и Чеченская. Не принесла дохода и реализация картофеля таким субъектам, как Республики Дагестан, Ингушетия, Калмыкия, Северная Осетия-Алания, Краснодарский край, Астраханская область [1]. Что касается продукции животноводства, то рентабельность продаж молока была отмечена в Краснодарском и Ставропольском краях соответственно 27,5% и 14,4%, в Ростовской области — 11,2%, а мяса крупного рогатого скота — только в Республике Калмыкия — 34,0%, которая по протяжении уже четырех последних лет остается единственным субъектом, получающим прибыль от его продажи.

Таблица 1. Количество субъектов Российской Федерации с прибыльной (убыточной) сельскохозяйственной продукцией, ед.

Продукция	Прибыльные годы				Убыточные годы			
	2001	2002	2003	2005	2001	2002	2003	2005
Зерно	66	42	53	46	10	34	23	30
Подсолнечник	30	35	29	37	6	4	8	4
Сахарная свекла (фабричная)	16	16	15	19	15	12	14	8
Картофель	55	62	63	64	28	19	17	16
Молоко	45	31	44	55	42	54	41	31
Мясо:								
крупный рогатый скот	3	1	1	1	84	84	84	81
свиньи	17	19	42	42	66	63	74	39
птица	29	17	52	52	49	61	60	28
Яйца	55	58	62	62	22	19	23	1-

Тяжелое финансовое положение сельскохозяйственных организаций отрицательно сказывается на их платежеспособности и финансовой устойчивости. Из диаграммы, представленной на рисунке 1 видно, что коэффициент текущей ликвидности был ниже рекомендуемого значения 200% в течение всего периода исследования как в целом по Российской Федерации, так и в Ставропольском крае.

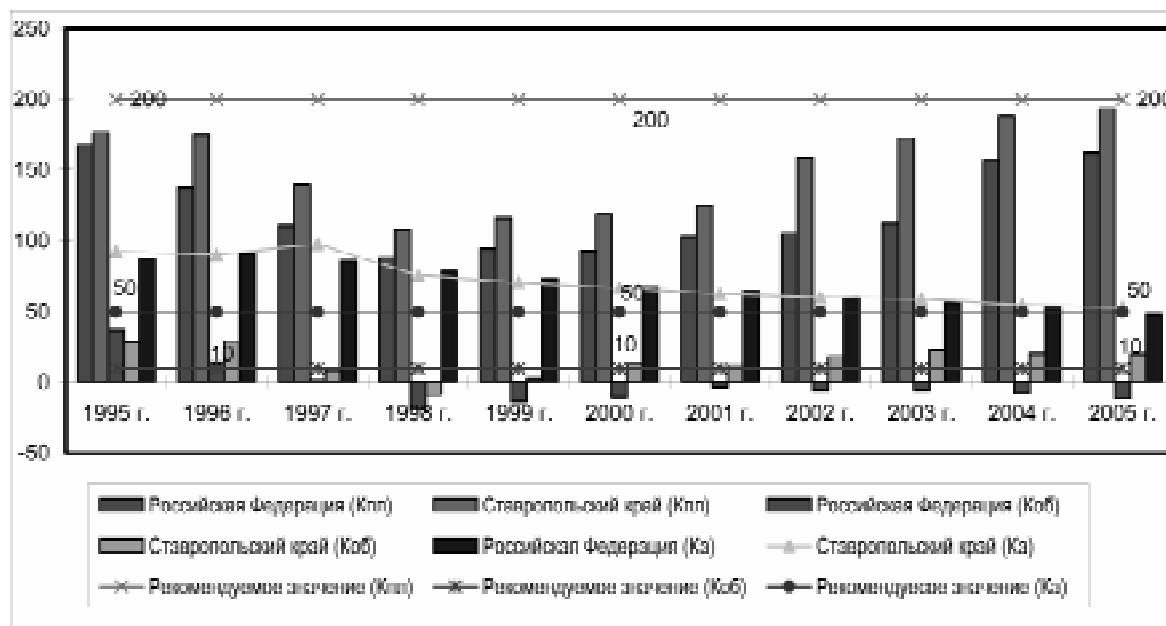


Рисунок 1. Изменение показателей финансовой устойчивости и платежеспособности сельского хозяйства в динамике, %

Kpl, Kob, Ka — соответственно коэффициенты: текущей ликвидности, обеспеченности собственными оборотными средствами, автономии.

Нельзя не отметить и значительный разброс по годам коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами, отражающего финансовую устойчивость организаций: по РФ от -19,4% в 1998 г. до 36,7% в 1995 г.; по Ставропольскому краю соответственно от -8,5% до 28,6%. Что касается доли собственных средств в общей величине источников организаций, то она на протяжении всего периода исследования находилась на уровне более 50% [2]. Однако, как свидетельствуют приведенные выше данные, этого было недостаточно, чтобы в полном объеме формировать оборотные активы только за счет этих источников.

Для комплексной оценки устойчивости развития аграрного сектора в аспекте экономической составляющей были отобраны из рассмотренных показателей те, для которых имеются или могут быть установлены предельные, пороговые значения. В качестве таких показателей-индикаторов приняты следующие: рентабельность продаж (x_1), %; коэффициент текущей ликвидности (x_2), %, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (x_3), %, объединенные в виде следующей математической зависимости:

$$I_э = k_1 \cdot x_1 + k_2 \cdot x_2 + k_3 \cdot x_3, \quad (1)$$

где $I_э$ — интегральный показатель экономической составляющей устойчивости развития аграрного сектора;

k_1, k_2, k_3 — весовые коэффициенты.

Отсутствию коллинеарности между отобранными показателями, установленное с помощью метода корреляционного анализа, позволяет их использовать в последующем анализе.

В качестве пороговой величины для первого индикатора (x_1) был принят уровень рентабельности продаж, определенный с помощью ограничения (2):

$$r \geq \frac{1}{1-\gamma} \left(\frac{(1+i)^t}{\left(1 + \frac{A}{M+V}\right)} - 1 \right), \quad (2)$$

где γ — ставка налога на прибыль;

i — темп прироста затрат из-за инфляции за месяц;

t — число месяцев в производственном цикле;

A — амортизация основных средств;

M — материальные затраты;

U — расходы на оплату труда с отчислениями на социальные нужды.

Установлено, что для обеспечения воспроизводственного процесса в условиях инфляции целесообразно закладывать в цены на продукцию норму прибыли (r), не менее 35%.

Для второго (x_2) и третьего (x_3) индикаторов в качестве пороговой величины были использованы рекомендуемые для этих показателей значения, равные соответственно 200% и 10%, которые характеризуют нижний предельный уровень текущей платежеспособности и финансовой устойчивости организации.

С учетом полученных значений весовых коэффициентов, которые определялись с применением корреляционного анализа, экономико-математическая модель интегральной оценки имеет следующий вид:

– по Российской Федерации:

$$I_{\Sigma} = 0,241 \cdot x_1 + 0,173 \cdot x_2 + 0,586 \cdot x_3, \quad (3)$$

– по Ставропольскому краю:

$$I_{\Sigma} = 0,439 \cdot x_1 + 0,087 \cdot x_2 + 0,474 \cdot x_3, \quad (4)$$

Из выражений (3) и (4) следует, что вариация интегрального показателя, характеризующего уровень экономической составляющей в устойчивом развитии аграрного сектора на 24,1% определяется изменениями уровней индикатора рентабельности продаж, на 17,3% — коэффициента текущей ликвидности и на 58,6% — показателя обеспеченности собственными оборотными средствами, а по Ставропольскому краю — соответственно 43,9%, 8,7% и 47,4%. Полученные значения коэффициентов детерминации, равные в первом случае 0,80 и во втором — 0,86, указывают на достаточную состоятельность экономико-математических моделей как обобщенной (интегральной) оценки.

Подстановка фактических и пороговых значений показателей-индикаторов в полученные модели позволила определить соответствующие параметры экономической составляющей устойчивости развития аграрного сектора (I_{Σ}) как в целом по стране, так и в разрезе отдельного территориального субъекта. Из диаграммы, представленной на рисунке 2, следует, что в течение последних 10 лет фактические значения интегрального показателя оставались значительно ниже порогового уровня. Это свидетельствует о необеспеченности сельских товаропроизводителей финансово-экономическими возможностями не только для простого, но и расширенного воспроизводства, что отрицательно влияет на устойчивость развития аграрного сектора. Так, в Российской Федерации абсолютная колеблемость фактических уровней признака от значений по тренду в течение периода 1995-2005 гг. составила 11,8%, а относительная — 49,2%, в Ставропольском крае — соответственно 7,7% и 26,0% [1]. Что касается направления изменения устойчивости в динамике, то за рассматриваемые годы было установлено увеличение ее роста в первом случае на уровне 4,6%, во втором — на уровне 30,0%, при этом скорость их изменения в динамике соответствовала — 0,3% и 12,7%.

Следовательно, можно сделать вывод о недостаточной финансово-экономической устойчивости сельскохозяйственных организаций. На это указывает и значительный размах вариации между максимальным и минимальным значениями интегрального показателя, который в течение 1995-2005 гг. составлял в Российской Федерации 57,1 процентных пункта, в Ставропольском крае — 11,9, а также низкий уровень устойчивости — 50,8%, в том числе в период 2001-2005 гг. — 47,9% в первом случае и 74,0 % и 88,5% — во втором (рисунок 3).



Рисунок 2. Параметры экономической составляющей устойчивости развития аграрного сектора, %

Таким образом, ситуации в экономическом развитии аграрного сектора свидетельствует о том, что за годы реформ произошли изменения дестабилизирующего характера, явно не способствующие устойчивости сельского хозяйства. Остаются низкими рентабельность производства, растет задолженность, значительная часть сельскохозяйственных организаций народится в стадии банкротства. Одновременно происходит формирование экономических предпосылок, которые при определенных обстоятельствах могут обеспечить решение проблемы устойчивого развития аграрного сектора.

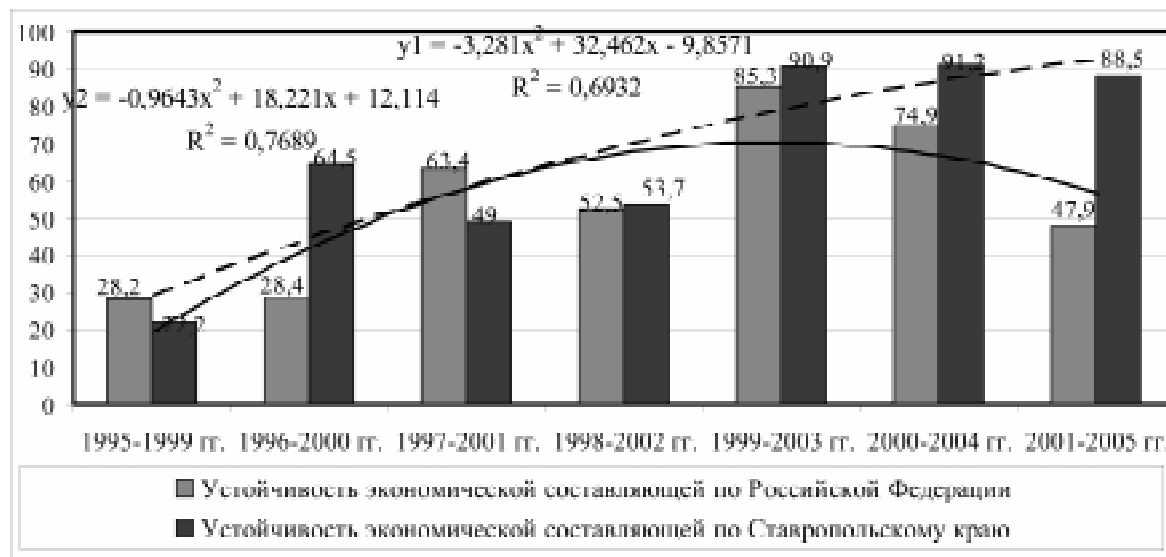


Рисунок 3. Динамика уровней экономической составляющей устойчивости развития аграрного сектора, %

Y_1 — тренд по РФ; Y_2 — тренд по Ставропольскому краю; x — время, лет.

Анализ динамики устойчивости уровней экономической составляющей аграрного сектора за 1995-2005 гг. показал, что в Российской Федерации ($\tilde{K}_y(t) = 54,23 + 6,29t$) и в Ставропольском крае ($\tilde{K}_y(t) = 65,73 + 10,53t$) в среднесрочной перспективе формируется повышающая тенденция ее изменения. В связи с этим выработка научно обоснованных рекомендаций по реформированию и динамично сбалансированному функционированию отрасли с целью быстрее ее адаптации к новым

условиям хозяйствования, преодоления кризисных явлений, а, следовательно, и обеспечения самого процесса устойчивого развития представляется объективной необходимостью.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Агропромышленный комплекс Ставрополя: Стат. сборник. Ставрополь: Ставропольский краевой комитет государственной статистики, 2004.
2. Алтухов А. Межгосударственная торговля зерном в СНГ // Агро XXI. 2002. № 4.
3. Виноградов К.И. О мерах государственной и общественной защиты отечественных сельхозпроизводителей при присоединении России к ВТО // Пищевая промышленность. 2002. № 3.

ВОРОПИНОВА О.А., ПЕТРЕНКО Н.Н.

ИССЛЕДОВАНИЯ ДИНАМИЧЕСКИХ ХАРАКТЕРИСТИК СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В РЕГИОНАХ ЮГА РОССИИ

Южный федеральный округ является основным зернопроизводящим округом России, на долю которого приходится более трети производства российского зерна. В его состав включены 13 регионов, из которых важнейшими зерновыми регионами являются Краснодарский и Ставропольский края, Волгоградская и Ростовская области. Основными производимыми зерновыми культурами являются озимая пшеница, озимый и яровой ячмень. Помимо этих культур в округе ежегодно производится в значительных объемах рис, рожь и кукуруза. Остальные виды зерновых культур представлены в гораздо меньших объемах.

За последние 8 лет удельный вес ЮФО в производстве зерна возрос более чем в 1,5 раза. Соотношение урожайности практически стабильно в течение рассматриваемого диапазона. Максимальные показатели у Краснодарского края, затем идет Ставропольский край и Ростовская область. Только в нескольких южных областях собирается более трети всего общероссийского урожая. Удельный вес рассматриваемых регионов в производстве зерновых и зернобобовых культур в целом по стране колеблется от 8% (Ставропольский край) до 11% (Краснодарский край). В целом ЮФО в 2005 году вышел на первое место в стране по валовому сбору зерна, который составил 26655,8 тыс. тонн [2, с. 14].

Ставропольский край на конец 2005 года по территории занимает 43 место в Российской Федерации. 44% населения проживает в сельской местности. Темп роста собственных доходов края в 2005 году по сравнению с 2004 годом составил 1,154, т. е. выше, чем в среднем по ЮФО (1,2). В то же время он ниже темпа роста собственных доходов в Краснодарском крае (1,18) и в Ростовской области (1,18).

По инвестиционной привлекательности Ставропольский край занимает в 2005 году 26 место, а ЮФО — 6 место. Инвестиции в основной капитал увеличились по сравнению с предыдущим годом на 5,8%, тогда как в Краснодарском крае — на 0,7%, в Ростовской области — на 5,3% [2, с. 45].

С каждым годом растет производство сельскохозяйственной продукции, хотя Ставропольский край занимает в 2005 году среди регионов ЮФО только 6 место, тогда как Краснодарский край и Ростовская область соответственно 1 и 2 место. Такое же положение наблюдается и по производству молока.

Как показывают проведенные исследования сельскохозяйственного производства в регионах Юга России потенциал для устойчивого развития в ЮФО имеется, но используется он не в полной мере. Основными факторами неустойчивости роста аграрного сектора экономики в ЮФО являются:

- резкая дифференциация входящих в него регионов по уровню социально-экономического развития;
- наличие регрессивных, стагнирующих регионов;
- высокая доля сельского хозяйства в структуре производства;
- старение и износ основных фондов;
- разрыв хозяйственных связей;
- недостаток финансовых средств;
- самый низкий в России уровень жизни населения;

- этнические особенности регионов, что влияет на состояние их экономики;
- сохранение социальной напряженности и др.

Производство всех видов сельскохозяйственной продукции уже на протяжении нескольких лет оказывается неконкурентоспособным из-за резкого диспаритета цен, снижения плодородия почв, быстрых темпов нарастания разрушения производственного потенциала. При этом практически во всех регионах ЮФО наблюдается тенденция роста объема продукции сельского хозяйства, за исключением Республик Ингушетия, Кабардино-Балкарской, Чеченской. Основными причинами неконкурентоспособности являются следствием того, что товаропроизводители при плановой экономике были ориентированы на вывоз продукции за пределы своего региона, а в условиях реформы они утратили налаженные ранее экономические связи, резко возросли транспортные тарифы.

Среди рассматриваемых четырех аграрных регионов ЮФО Ставропольский край характеризуется наиболее высокими темпами снижения производства в растениеводстве и относительно меньшим его сокращением в животноводстве.

В ЮФО складывается несколько тревожная тенденция, касающаяся численности поголовья скота, хотя ЮФО занимает 4 место в России. В то же время растет производство мяса (100,4% в 2005 году по сравнению с 2004 годом), что во многом связано с ускоренным забоем скота. Повсеместное сокращение поголовья коров привело к тому, что заметно снизилось производство молока (на 2%) [2, с. 17–18].

Число убыточных предприятий за период реформ в ЮФО увеличилось в 12 раз. Рентабельность производства функционирующих предприятий различных форм собственности не позволяет вести даже простое воспроизводство.

Таким образом, сложившаяся ситуация в округе требует принятия незамедлительных комплексных мер по выводу аграрного сектора из кризиса. В соответствии с реализуемой административной реформой перед регионами страны стоит задача повышения эффективности государственного управления, поиска внутренних ресурсов и новых источников развития. В то же время политическая нестабильность и затянувшаяся социально-экономическая депрессия Северного Кавказа — одного из ключевых регионов страны, таит в себе значительные геополитические угрозы для всей страны. Назрела острая необходимость разработки долгосрочной стратегии развития региона, нацеленной на укрепление его экономического и политического потенциалов.

Качественное улучшение динамических характеристик процесса восстановительного роста аграрного сектора экономики ЮФО зависит от решения ряда проблем:

1) переориентации макроэкономической ситуации на оздоровление финансовой системы, развитие конкретных секторов экономики;

По этой проблеме в связи с практически полным исчерпанием внутренних ресурсов саморазвития и выживания сельского хозяйства решение аграрного вопроса без вмешательства государства на современном этапе невозможно. В связи с кризисным положением в АПК, государство в лице всех ветвей власти обязано найти финансовые средства для поддержания аграрного сектора. Для этого необходимы государственные и региональные программы возрождения села. Помощь может быть как прямой (финансовой), так и опосредованной, через привлечение инвесторов, изменение банковской системы в направлении приемлемого для производителей кредитования, устранения диспаритета цен, возрождение отечественного сельскохозяйственного машиностроения, химической промышленности, упразднение бартерной системы выживания, помощи хозяйствам в восстановлении оборотных средств, налаживание оптовой торговли, устранение массы криминальных посредников и многое другое.

По-прежнему нет соответствующей инфраструктуры для реализации сельхозпродукции, нет единого рынка в масштабах страны. Правительству РФ, так же как и региональным администрациям, не удастся соблюдать баланс между экономическими и социальными критериями: интересами зернопроизводителей и наименее обеспеченных групп потребителей. Таким образом, в сельском хозяйстве остается масса проблем. Это наименее реформированная часть экономики России. Решение проблем должно быть основано на продуманной политике, а не на экстренных мерах. В этом смысле выбор национальных приоритетов в АПК и обеспечение их реализации средствами налоговой, внешнеторговой, инвестиционной политики является насущной необходимостью.

2) оценка природно-климатических условий, в которых ведется региональное производство, разработка систем ведения АПК, адаптированных к этим условиям, многоукладности хозяйств рыночной экономики, их рациональное взаимодействие;

Что касается данной проблемы, оказывающей значительное влияние на динамику восстановительного роста, то необходимо отметить, что сельскохозяйственное производство — затратное во всем мире, поскольку почвенно-климатические условия большинства стран не вполне отвечают потребностям растений и, чтобы накормить население, приходится преодолевать порог природных ограничений. Среди неблагоприятных факторов, которые ограничивают продуктивность сельскохозяйственного производства в ЮФО — сложный рельеф, засушливость климата, недостаточное содержание основных элементов питания в почве, наличие засоленных земель на больших площадях, широкое развитие эрозионных процессов, сложная фитосанитарная обстановка, высокая засоренность полей.

В отсутствии системы, позволяющей осуществлять эффективный контроль за рациональным использованием сельхозугодий, нарушение технологии севооборотов в погоне за сиюминутной экономической выгодой ведет к снижению природного плодородия, истощению и нарушению земель.

Нельзя сбрасывать со счетов и объективные климатические факторы, влияющие на показатели растениеводства. Существенную роль в снижении и нестабильности урожаев в настоящее время играет недостаточный уровень внесения в почву питательных веществ. Так, в условиях ограниченности финансовых ресурсов, неплатежеспособности большинства хозяйств, критическая ситуация по минеральному и органическому питанию основных сельскохозяйственных культур сложилась в общем по ЮФО и в Ставропольском крае, в частности. Только за период с 1998 года по 2003 год в Ставропольском крае произошло общее снижение внесения минеральных удобрений с 42,7 тыс.т до 30,6 тыс.т или с 64 до 51 кг на 1 га удобренных посевов.

Решение проблемы по рациональному использованию земли возможно при создании эффективных законодательных и методических систем, определяющих меры по поощрению вложений в плодородие почв, то есть стоимость земель, и меры по наказанию за нерадивую их эксплуатацию. Это будет эффективно, если иметь специальную программу, например, аналогичной той, что действует в США, где фермеры получают прямые дотации на сельскохозяйственное производство, если удерживают или превышают определенную базовую продуктивность растений и сохраняют плодородие почв.

Упорядочение землепользования и повышение эффективности использования земли связано с переводом систем земледелия на ландшафтную основу, что требует определенных вложений, но они окупаются сохранением плодородия почв, предотвращением эрозионных процессов, улучшением использования влаги в засушливых регионах, оздоровлением экологической обстановки.

3) поиск наиболее продуктивных организационно-технологических решений, которые определяют характер использования как экономических, так и природных ресурсов внутри самого аграрного производства.

Главный путь повышения экономической эффективности АПК — это увеличение массы производимой продукции, улучшение ее качества на основе экологически безопасных и экономически целесообразных технологий, которые, как правило, являются наукоемкими. Солидные вложения в наукоемкие отрасли производства, технологии в конечном итоге дадут наибольший экономический эффект. Такой подход должен рассматриваться как стратегическое направление в развитии сельскохозяйственного производства, а, следовательно, подкрепляться соответствующими действиями законодательной и исполнительной властей ЮФО.

Особую тревогу вызывает положение в сельскохозяйственном машиностроении. Нехватка сельхозтехники является основной проблемой в аграрном секторе страны, что служит дополнительным фактором, влияющим на валовые сборы. Причем темпы выбытия сельхозтехники превышают темпы обновления, в результате чего около 10% выращенного урожая ежегодно теряется только из-за увеличения сроков уборки в связи с нехваткой уборочной техники. В свою очередь сокращение количества сельскохозяйственной техники привело к увеличению нагрузок на оставшуюся.

Весьма неблагоприятна и инновационная ситуация. Об этом свидетельствуют результаты проведенного анализа инновационной ситуации, проведенного по районам округа. Различные рассчитанные модели позволили выявить и обосновать зависимость валового регионального продукта (ВРП) от системы факторов, характеризующих инновационную активность по районам округа. Хотя и наблюдается увеличение количества организаций, выполняющих исследования и разработки, и инновационно-активных, многие производители еще не осознают преимущества работы с ними. Проведенный анализ позволил специалистам выделить три группы районов по уровню инновационного потенциала: с низким уровнем — республики Чечня, Ингушетия, Калмыкия, Адыгея, Карачаево-Черкесская, Северная Осетия-Алания; со средним — Астраханская область, Республика Дагестан, Кабар-

дино-Балкария, Ставропольский край; с высоким — Волгоградская область, Краснодарский край и Ростовская область.

Чтобы позитивно изменить ситуацию, заинтересовать потенциальных инвесторов, привлечь существенные инвестиции в экономику округа, необходима разработка долгосрочной стратегии социально-экономического развития каждого региона, создание условий для их устойчивого конкурентного развития. Императивом такого развития территории в современном мире являются инновации, а институциональной основой — национальная инновационная система. Для Северного Кавказа необходима стратегия инновационного прорыва, одной из главных целей которой должно стать создание региональной инновационной системы — совокупности взаимосвязанных организаций (структур), занятых производством и коммерческой реализацией научных знаний и технологий в пределах национальных границ и вне их. Ее создание будет способствовать обеспечению качественно нового уровня развития экономики путем более высокого способа производства на основе разработки и постоянного внедрения наукоемких технологий.

При создании инновационного центра ЮФО и отдельных региональных инновационных центров в силу ограниченности финансовых ресурсов следует обоснованно выбрать несколько точек инновационного роста Юга России и с учетом сложившихся традиций, политических и культурных особенностей, форм размещения производительных сил оценить, которое из направлений более подходит каждому региону.

Основным направлением повышения конкурентоспособности экономики на современном этапе является ее способность к развитию и повышению качества человеческого капитала, к эффективным технологическим, экономическим, социальным, культурным и другим качественным преобразованиям.

Таким образом, сохраняя инерцию своего действия, рассмотренные негативно-деструктивные явления и процессы, характерные для современного состояния, оказывают дестабилизирующее влияние на параметрические характеристики динамики восстановительного роста воспроизводства в аграрной сфере и на фазах оживления и разогрева российской экономики в рамках нового средневолнового макродинамического цикла.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Социально-экономическое положение Южного федерального округа в первом полугодии 2006 года / Федеральная служба государственной статистики. М., 2006.
2. Социально-экономическое положение Южного федерального округа в 2005 году / Федеральная служба государственной статистики. М., 2006.

ГАЙГЕРОВА О.В.

КОНЦЕПЦИЯ КОМПЛЕКСНОГО СТРАХОВАНИЯ РИСКОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Экономическая система современной России характеризуется повышенной степенью уязвимости к воздействию различных по своей природе рисков. В процессе становления рыночных отношений, создания правовых основ цивилизованного предпринимательства, но одновременно и усиления недобросовестной конкуренции, криминализации экономики основная тяжесть этих проблем легла на предприятия, которые во многом оказались не подготовленными к их решению, так как риск существует объективно, независимо от того, осознаем мы его или нет. Уязвимость предприятия к изменениям внутренней и внешней среды во многом объясняется отсутствием на предприятиях системы управления рисками, создаваемой в целях повышения его финансовой устойчивости.

В экономической литературе мнения ученых о показателях, используемых для оценки финансовой устойчивости предприятия, неоднозначны и несогласованны, вследствие чего возникает необходимость исследования проблемы показателей и критериев оценки финансовой устойчивости в целях управления рисками деятельности предприятия. На финансовую устойчивость воздействует мно-

жество факторов, которые можно поставить под контроль, отслеживая отклонения показателей по выбранным факторам, при этом важным условием для отбора показателей должно стать их ограниченное, обозримое количество.

Для целей управления рисками на предприятии представляется достаточным использование системы критериев, предложенной Федеральным управлением по делам о несостоятельности (банкротстве) предприятий¹: коэффициент текущей ликвидности; коэффициент обеспеченности собственными средствами, и коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности, что представляется вполне достаточным для оценки воздействия на риски.

Множественность факторов возникновения рисков различного рода требует их классификации, поэтому в научной и учебной литературе существует значительное количество различных классификаций, в которых применяется большое число классификационных признаков в зависимости от целей исследования. Следовательно, в целях исследования возможностей страхования как важного инструмента риск-менеджмента необходима соответствующая классификация рисков деятельности предприятия, которые могут быть переданы на страхование (рис. 1). Использование приведенной классификационной схемы позволит, на наш взгляд, выделять и отбирать объекты, подверженные рискам, оценивать их величину и принимать решение о страховании объектов.

В качестве инструмента управления в системе риск-менеджмента целесообразно, на наш взгляд, использовать механизмы контроллинга, целью которого в данном случае является мониторинг подконтрольных показателей и выработка соответствующих мер воздействия, то есть организация системы действенного и эффективного контроля за состоянием определенных объектов, подверженных рискам.

При выборе методов управления рисками деятельности предприятия в неустойчивой рыночной среде страхование представляется одним из наиболее эффективных и привлекательных методов.

До настоящего времени предприятия в целях управления рисками, которым подвержена его производственно-хозяйственная деятельность, ограничивалось применением отдельных видов страхования, однако при существующем четком понимании необходимости комплексного управления рисками требуется создание соответствующей системы комплексного страхования.

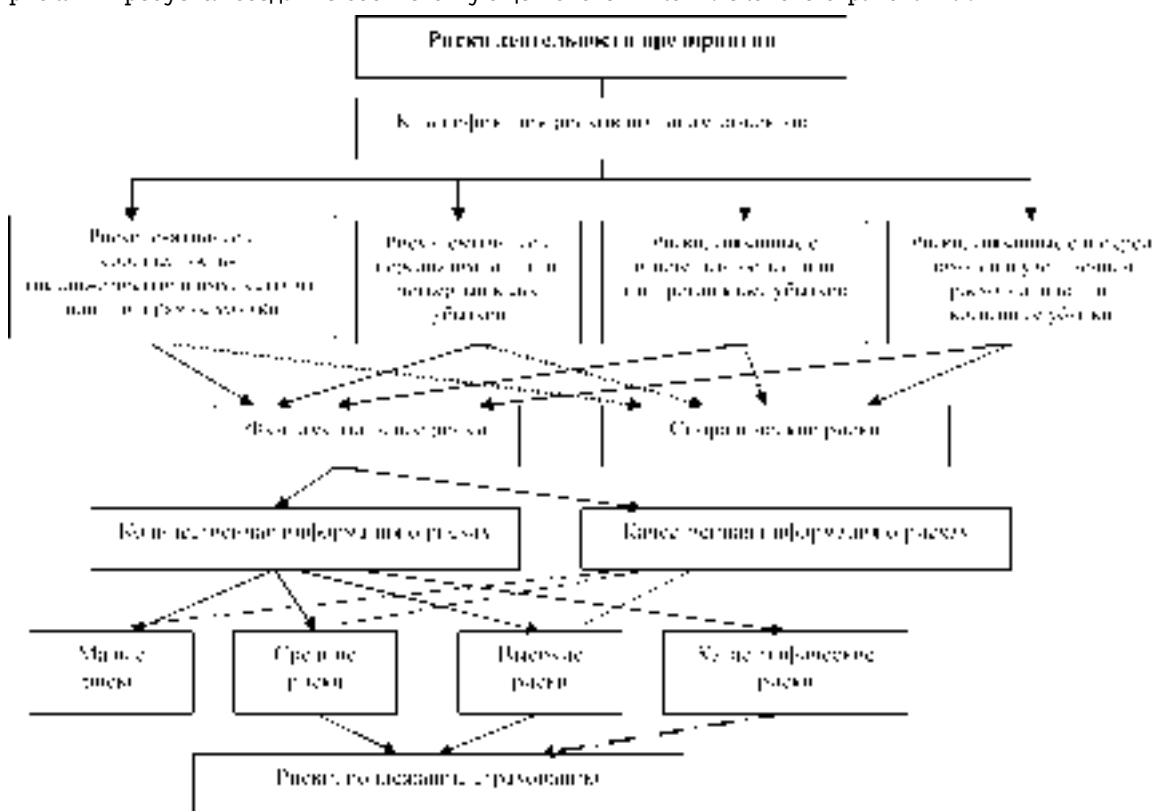


Рисунок 1. Классификация рисков деятельности предприятия в целях выявления рисков, подлежащих страхованию

¹ В настоящее время Федеральная служба России по финансовому оздоровлению и банкротству (ФСФО РФ).

Комплексное страхование предприятия представляется перспективным направлением развития системы страхования, поскольку охватывает всю производственно-хозяйственную деятельность предприятия, обеспечивая таким образом необходимые гарантии его финансовой устойчивости.

Комплексная программа страхования представляет собой систему, которая позволяет определить оптимальные условия страхования для данного предприятия (как по объему страховой ответственности, так и по величине страховой премии), учитывает особенности деятельности предприятия, финансовое положение, потенциальные опасности и т. д. Использование таких программ более выгодно, чем страхование по отдельным видам.

Можно выделить ряд принципов, на основе которых должна строиться комплексная программа страхования предприятия:

- экономической целесообразности, предполагающий сопоставимость затрат на проведение страхования и размер возможного ущерба в случае непередачи рисков на страхование;
- комплексности, представляющий собой страхование не отдельных рисков, а их совокупности;
- синергизма, находящего свое выражение в усилении эффекта от единичных методов управления рисками при их комплексном применении;
- системности, предполагающий проведение целенаправленного страхования совокупности рисков с точки зрения оптимальности для каждого конкретного предприятия;
- плановости, заключающийся в заранее определяемой совокупности рисков, передаваемых на страхование;
- документирования, обуславливающий создание банка данных для принятия «стандартных» решений;
- непрерывности, предполагающий мониторинг подконтрольных показателей и воздействие на их совокупность в системе страхования предприятия с целью обеспечения финансовой устойчивости (системный подход).

Преимущества комплексного страхования являются оперативное решение вопросов, связанных с заключением договоров страхования, снижение общих расходов на страхование, оперативное урегулирование страховых случаев и страховых выплат, а также обеспечение надежных страховых гарантий для участников (учредителей, акционеров) и инвесторов.

Эффективность применения выбранных методов управления рисками целесообразно определять путем расчета вероятно возможных убытков предприятия и оценки их влияния на показатели финансовой устойчивости.

$$ВВУ = p_1 * Y_1 + p_2 * Y_2 + \dots + p_n * Y_n \quad (1)$$

где ВВУ – совокупность вероятно возможных убытков предприятия; p_n – вероятность возникновения n -го убытка; Y_n – убыток от реализации n -ой вероятности.

Расходы на возмещение причиненных предприятию убытков относятся к внереализационным расходам, а поступления денежных средств на возмещение причиненных предприятию убытков относятся к внереализационным доходам, что находит свое отражение в формах бухгалтерской отчетности.

Расходы на возмещение причиненных предприятию убытков относятся к внереализационным расходам, а поступления денежных средств на возмещение причиненных предприятию убытков относятся к внереализационным доходам, что находит свое отражение в формах бухгалтерской отчетности. Убытки могут привести к изменению стоимости основных средств предприятия, запасов, величин дебиторской и кредиторской задолженностей, что, естественно, влияет на величину показателей текущей ликвидности и обеспеченности собственными средствами:

$$K_{тек.лик.} = \frac{АП - \sum (3_j P_j) - \sum (ДЗ_i P_i) - \sum (Дг P_g)}{ПВ + \sum (КЗ_k P_k)}, \quad (2)$$

где $K_{тек.лик.}$ – коэффициент текущей ликвидности; АП – итог второго раздела актива баланса; ПВ – итог пятого раздела пассива баланса; 3_j – запасы; $P_{d,i,j,g,k,t}$ – вероятность возникновения соответствующего убытка; $ДЗ_i$ – дебиторская задолженность; $Дг$ – денежные средства; $КЗ_k$ – кредиторская задолженность.

$$K_{осс} = \frac{[ППП - (\sum Y_d P_d)] - [AI - (\sum ABB_t P)]}{АП - \sum (3_j P_j) - \sum (ДЗ_i P_i) - \sum (Дг P_g)}, \quad (3)$$

где K_{occ} — коэффициент обеспеченности собственными средствами; IIII — итог третьего раздела пассива баланса; Y_d — непокрытый убыток; AI — итог первого раздела актива баланса; AB_t — внеоборотные активы предприятия.

Коэффициент текущей ликвидности и коэффициент обеспеченности собственными средствами сравниваются с критериями, определенными ФСФР РФ, как указывалось выше.

Внедрение на предприятиях системы комплексного страхования рисков его деятельности требует значительной организационной подготовки. Организационная работа по внедрению комплексного страхования должна отличаться системностью и экономической целесообразностью проведения, исходя из конкретных условий функционирования предприятия.

Серьезным недостатком для российских предприятий при управлении рисками с точки зрения страхования, является отсутствие на предприятии специалистов, непосредственно занимающихся вопросами страхования. Поэтому часто основным критерием выбора страхователя является предложенная стоимость страхования, и в таких случаях, как правило, побеждает малоизвестная компания, предложившая самую низкую, нередко демпинговую, цену, что нередко приводит к возникновению проблем при наступлении страховых случаев и получении страховых выплат.

Страховой рынок России является в большей степени рынком предложения, чем рынком спроса, поэтому привлечение к управлению рисками страхового брокера позволит осуществить комплексное страхование предприятия с учетом его специфики и тем самым приблизит существующие страховые продукты к объекту страхования — промышленному предприятию, тем самым способствуя преобразованию страхового рынка в рынок спроса. Обращение к страховому брокеру может обеспечить значительные преимущества предприятию в представлении более выгодных условий страхования. Брокер обладает значительно более полной информацией о состоянии страхового рынка, поэтому ему можно поручить выбор подходящей компании, формирование страхового пула, а также выбор общей схемы размещения рисков. Он может дать рекомендации по оптимальному сочетанию страховых и нестраховых методов управления риском, выбору франшизы или других методов непропорционального страхования. Страховому брокеру может быть поручено и урегулирование убытков при наступлении страхового случая. Брокеры могут рассматривать некоторые претензии на выплаты, составлять черновики текстов полисов, проводить сюрвей объектов, осуществлять риск-менеджмент и т.п.

На крупных предприятиях, финансово-промышленных холдингах возможно создание специального отдела риск-менеджмента, в штат которого будет входить страховой брокер. В функции данного отдела должно входить управление рисками деятельности предприятия, в том числе и создание комплексной программы страхования предприятия.

Представляется, что внедрение на российских предприятиях предлагаемой программы комплексного страхования и предложенные организационные схемы ее реализации позволит существенно повысить их финансовую устойчивость.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Агафонова И.П. Страхование в системе риск-менеджмента предприятия // Страхование. 2005. № 9.
2. Денисова И.П., Самойлова К.Н. Социально-экономические риски: сущность, оценка, страхование: Учеб. пособие, М.: Экономическая газета, 2004.
3. Корнилов И.А. Основы страховой математики: Учеб. пособие для вузов. М.: ЮНИТИ — ДАНА, 2004.
4. Токаренко Г. С. Система риск-менеджмента компании // Финансовый менеджмент. 2006. № 2.
5. Хохлов Н.В. Управление риском. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.
6. Чернова Г.В., Кудрявцев А.А. Управление рисками. М.: ТК Велби, Проспект, 2005.

ГАРЬКАВЫЙ В.В., ПРИСТУПА Е.Н., ПРИСТУПА В.Н.

**ВЗАИМОСВЯЗЬ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ И ОСНОВНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФОНДОВ
С ИНТЕНСИВНОСТЬЮ ПРОИЗВОДСТВА В СЕЛЬХОЗПРЕДПРИЯТИЯХ**

Несоответствие объёмов производства и потребности населения в продукции животноводства России, особенно в последнее десятилетие, является стимулирующим фактором, изыскания резервов интенсификации АПК. За годы внедрения рыночной экономики, по уровню жизни населения и его обеспечению материальными ресурсами, Россия, в международном плане передвинулась с 40 места на 60. В 1990 г. по уровню питания Россия находилась на седьмом месте в мире, а после 2003 г. она уже перешагнула рубеж 80 места. Потребление на душу населения мяса, мясных продуктов, молока, молочных продуктов, рыбы, яиц, овощей, фруктов и сахара сократилось в 1,6–2,3 раза, но несколько увеличилось — картофеля и хлебопродуктов.

Для нормализации соотношения и увеличения количества разнообразных продуктов питания россиян и обеспечения продовольственной безопасности страны необходимо повышение эффективности отечественного АПК. Для этого должны вкладываться большие инвестиции, определяющие формирование и увеличение в сельхозпредприятиях уставного и оборотного капиталов и производственных фондов. Так как повышение экономического состояния и финансового оздоровления АПК будет не только способствовать формированию в обществе нового отношения к сельскому хозяйству, как к многофункциональному сектору экономики страны, но и будет стимулировать приток в отрасль инвесторов и формировать интегрированные агропромышленные образования.

Сельское хозяйство России, как и в других странах мира, производит не только продукты питания для использования в свежем виде и сырье для различных отраслей промышленности, спрос на которые постоянно растет, но и производит растительные заменители нефтепродуктов, обеспечивает продовольственную безопасность и сохраняет социальный контроль над обширными территориями различных регионов. Оно содействует дальнейшему развитию традиционной национальной культуры, сохраняет условия для контакта людей с природой и снимает эмоциональные нагрузки общества. Все это стимулирует сельскохозяйственную занятость и формирует новую многофункциональную аграрную экономику, которая результативна при положительной кредитной истории и постоянном наличии оборотных средств. Так как, в условиях рыночных отношений, часть оборотного капитала, перенося свою стоимость на вновь созданный продукт и одновременно участвуя в обслуживании производственной деятельности и процессах реализации продукции, выступает в качестве производительного капитала и возвращается к сельхозпроизводителю в виде дохода и прибыли в конце каждого кругооборота капитала. Этим он обеспечивает непрерывность процесса производства и обращения капитала, который не расходуется, не потребляется, а авансируется в различные сферы для создания необходимых материальных запасов, производства готовой продукции и условий для ее реализации. При этом в различных отраслях АПК, на основе оборотного капитала формируются оборотные производственные фонды и фонды обращения.

Одной из важнейших характеристик финансового состояния сельхозпредприятий с позиции долгосрочной перспективы, особенно при наличии паритета цен на промышленные и сельхозтовары и нестабильности реализационных цен энергоресурсов, зерна, молока и мяса является степень их зависимости от кредиторов и инвесторов. Большинство сельхозпредприятий и ведущие племенные заводы различных регионов Ростовской области в целях сохранения финансовой, имущественной и оперативной самостоятельности, за счет собственных финансовых источников покрывают основные средства, долгосрочные вложения и прочие внеоборотные активы, и за счет их формируют оборотные средства (табл. 1).

Почти во всех анализируемых сельхозпредприятиях собственный капитал в 1,5–2,0 раза превосходит внеоборотные активы, а краткосрочные обязательства в 2–11 раз ниже, чем оборотные активы, что положительно характеризует их финансовое состояние, но свидетельствует

о недостаточной производственной активности. Так, при наиболее высокой стоимости основных производственных фондов и собственного капитала в СПК ПЗ «Меркуловский» Шолоховского района отмечены за пятилетний период самые низкие коэффициенты их возрастания и обновления. При этом обращает на себя внимание, что и в этом сельхозпредприятии и в племзаводах ОАО «Прогресс» и Колхоз им. Кирова Зимовниковского района практически вся производственная деятельность финансируется за счет собственных оборотных средств (табл. 2).

И хотя за этот период у них чистая прибыль возросла в 1,5–2,2 раза, но рентабельность реализованной продукции на 8–11% снизилась и более чем в 2 раза увеличилась дебиторская задолженность. Следовательно, платежеспособность этих племзаводов постоянно снижается, а это чаще всего отрицательно сказывается на благосостоянии сельских жителей этих хозяйств, которое характеризуется не только величиной совокупного дохода, но и уровнем социально-бытовых условий. За годы аграрной реформы этот показатель заметно снизился во всех регионах страны, так как кризис в экономике привел к резкому спаду инвестиционной активности сельхозпредприятий в социальную сферу. При таких низких коэффициентах возрастания стоимости основных средств, когда в этих хозяйствах отсутствует инвестиционная привлекательность и затрудняется внедрение интенсивных технологий в производственные процессы, финансирование социальной сферы автоматически перекладывается на потребителя.

Таблица 1. Показатели финансового и имущественного положения сельхозпредприятий (в среднем за последние 5 лет)

Показатель	СПК ПЗ "Мерку- ловский"	ОАО ПЗ "Прогресс"	Л.З. Колхоз им. Кирова	СПК "Колос" "Колос"	ПЗ "Придон- ский"
Общая сумма средств по балансу, тыс. руб.	89344	41112	66892	47284	32463
Стоимость основных производ- ствен. фондов, тыс. руб.	82978	41015	56636	53536	6249
Коэффициент обновления основных фондов	0,10	0,11	0,21	0,16	0,29
Внеоборотные активы, тыс. руб.	48406	17676	32398	25217	6086
в т. ч. основные средства, %	94,4	99,9	98,6	99,9	100
Коэффициент возрастания стоимости основных средств	1,11	1,23	1,14	1,23	3,8
Оборотные активы, тыс. руб.	41015	23443	34495	22061	25139
в т. ч. дебитор. задолжен., %	5,1	8,7	15,6	8,6	7,8
Коэффициент возрастания оборотных активов	1,58	1,66	1,32	1,66	1,86
Капитал и резервы (собствен. капитал), тыс. руб.	79584	35968	62277	40027	2684
в т. ч. уставный капитал, %	54,8	6,4	6,5	13,1	0
Долгосрочные обязательства (займы, кредиты), тыс. руб.	498	182	0	18288	0
Краткосроч. обязатель., тыс. руб.	9520	2105	4615	10555	31245

Судя по коэффициентам капитализации и маневренности капитала, самая низкая финансовая зависимость отмечена в колхозе им. Кирова и СПК «Меркуловский», а самая высокая — в ПЗ «Придонский» и СПК колхозе «Колос». При этом у последних отсутствует возможность покрытия кредиторской задолженности собственными оборотными средствами.

Таблица 2. Показатели финансовой устойчивости сельхозпредприятий
(в среднем за последние 5 лет)

Показатель	СПК ПЗ "Мерку- ловский"	ФАО ПЗ "Прогресс"	ПЗ Колхоз им. Кирова	СПК колхоз "Колос"	ПЗ "Придон- ский"
Доля собственного капитала в валюте баланса, %	88,6	87,5	93,1	58,2	8,3
Доля заемного капитала в валюте баланса, %	11,0	12,5	6,9	41,8	91,7
Коэффициент капитализации	0,13	0,63	0,07	0,72	11,0
Коэф. маневренности капитала	0,39	0,51	0,48	0,37	-1,26
Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности	2,83	2,12	7,35	0,50	1,34
Коэффициент финансирования	7,94	15,73	13,49	1,39	0,09
Коэф. общей ликвидности	51,6	13,4	8,2	12,1	2,2
Коэф. обеспечен. текущих ак-тивов собствен. источниками	0,76	0,78	0,87	0,67	0,13

Особенно высокая финансовая зависимость отмечается в ПЗ «Придонский». Это хозяйство, являясь филиалом ООО «Агро Союз Юг Руси», имеет очень малую стоимость собственного капитала и внеоборотных активов, и его производственная деятельность полностью зависит от заемного капитала головного предприятия. В этом хозяйстве очень низкая платежеспособность и рентабельность производства. В некоторые годы общее производство убыточно. Поэтому продолжительность одного оборота текущих активов у них около 3000 дней (табл. 3). В других сельхозпредприятиях этот показатель значительно ниже, но тоже свидетельствует о низкой производственной активности. При этом не отмечается положительной взаимосвязи между величиной оборотных средств и их рентабельностью и оборачиваемостью. Эти показатели зависят от интенсивности производства основных отраслей.

Так, в СПК колхозе «Колос» Матвеево-Курганского района оборотные фонды почти в 2 раза ниже, чем в СПК ПЗ «Меркуловский», но в колхозе, используя заемный капитал, произведено обновление основных средств, внедряются интенсивные технологии в растениеводстве и животноводстве, и почти в 3 раза возросла оборачиваемость текущих активов. В следствие этому ежегодно в колхозе на 18–22% возрастает рентабельность продаж и на 7–8% увеличивается рентабельность основных и оборотных активов. В СПК ПЗ «Меркуловский» эти показатели на 30–35% ниже.

Таблица 3. Показатели деловой активности и платежеспособности сельхозпредприятий
(в среднем за последние 5 лет)

Показатель	СПК ПЗ "Мерку- ловский"	ФАО ПЗ "Прогресс"	ПЗ Колхоз им. Кирова	СПК колхоз "Колос"	ПЗ "Придон- ский"
Рентабельность активов, %	11,2	14,8	15,0	11,0	8,3
Рентабельность собственного капитала, %	12,73	16,97	16,38	18,67	100,4
Коэффициент оборачиваемости активов	0,35	0,56	0,61	0,59	1,08
Коэффициент оборачиваемости текущих активов	0,77	0,98	1,17	1,85	1,40
Продолжительность одного оборота текущих активов, дней	480	468	419	544	2807
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	0,40	0,64	0,65	1,02	13,15
Коэффициент абсолютной операционной ликвидности	0,14	0,19	0,15	0,06	0,005
Коэф. текущей ликвидности	4,31	11,13	7,47	2,09	0,81

При этом, судя по коэффициентам абсолютной оперативной и текущей ликвидности все сельскохозяйственные предприятия способны мобилизовать оборотные активы для погашения краткосрочных обязательств. Поэтому все они, по примеру СПК колхоза «Колос», могли бы для повышения интенсивности производства и увеличения стоимости основных фондов использовать заемные капиталы.

ГЕРАСИМОВ А.Н., ГЕРАСИМОВ Н.И.

**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ТРАНСФОРМАЦИИ И РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
В АПК СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ**

В современных российских условиях проведение институциональных преобразований наиболее актуально. По мнению И.А. Сергеевой и А.Ю. Сергеева именно институциональные реформы оказывают наибольшее влияние на динамику реального сектора [3]. Этим объясняется повышенное внимание к институциональным реформам, трактуемым в процессе анализа реального сектора экономической системы как генератора экономического развития, включающего экономический рост. В условиях крайней ограниченности финансовых ресурсов для подъема агропромышленного сектора основное внимание регулирующих органов Ставропольского края естественным образом должно быть сконцентрировано на мобилизации институциональных ресурсов.

В ситуации некоторого оживления агропромышленного производства в Ставропольском крае ключевой целью преобразований было формирование благоприятной институциональной и регулятивной среды для предприятий. Создание институциональной среды, ориентирующей на экономический рост в АПК, требует решения следующих задач:

- реструктуризации предприятий на основе реализации эффективного управления и финансового оздоровления;
- осуществления земельной реформы, способствующей вовлечению земельных ресурсов в хозяйственный оборот;
- проведения административной реформы, исключение чрезмерной регламентации деятельности хозяйствующих субъектов;
- развития банковских институтов, обеспечивающее эффективное вовлечение кредитных ресурсов в агропромышленное производство;
- создания необходимых условий для формирования и развития вертикально интегрированных структур, позволяющих эффективно решать задачи по санации предприятий, мобилизовывать научно-инновационные и инвестиционные ресурсы;
- формирования конкурентной среды, профилактика и ликвидация злоупотреблений монопольным положением;
- развития рынка корпоративных ценных бумаг, ориентированного на обеспечение притока капитала в агропромышленный сектор.

Специфика краевого АПК заключается в том, что институциональная среда здесь трансформируется кардинальным образом, и рост будет зависеть от того, какая среда будет создана. Реформы должны обеспечить новую среду функционирования экономических агентов, то есть новые стимулы экономического поведения, и в конечном итоге являются основополагающим фактором роста.

Из вышеизложенного можно заключить, что проведение институциональной реформы, которая фактически обеспечивает реализацию других задач, связанных с преобразованием системы государственного регулирования АПК, созданием эффективно функционирующей сферы финансово — кредитной поддержки агропромышленного производства, интенсификацией и повышением результативности интеграционных процессов. Что касается государства, то оно является и субъектом, и объектом активного трансформационного процесса под воздействием всей экономической и институциональной среды. В качестве субъекта оно призвано создавать условия для продуктивных видоизменений институционального базиса, обеспечивающего в свою очередь устойчивость восстановительной

экономической динамики в агропромышленном комплексе. Решения перечисленных выше задач фактически задают условия требуемой институциональной среды. Именно эти условия должны оказать влияние на формирование новых стимулов экономического поведения в совместном действии с факторами, порождаемыми внутренней средой организации. Последние же в свою очередь должны выступить результатом

Вопреки распространенной сегодня точке зрения о том, что основные проблемы АПК лежат вне сферы институциональных преобразований, мы разделяем точку зрения академика И. Ушачева, что как раз последние должны составить доминирующую ориентацию государственной аграрной политики, по крайней мере, в отношении отдельных регионов. Сегодня, как мы видим, экономический рост в сельском хозяйстве в значительной степени формируется развитием индивидуального сектора, а в рамках последнего хозяйствами населения. Подавляющая часть сельскохозяйственных предприятий оказывается вне этого процесса. Соглашаясь с тем, что именно на крупнотоварной основе сельхозпроизводства можно обеспечить устойчивость роста, переход сельского хозяйства на массированное использование новых технологий, а также с тем, что экономический рост на указанной основе имеет значительно меньше ограничений, нежели на базе развития индивидуального сектора, мы считаем, что важной задачей остается реформирование сельскохозяйственных предприятий. Цель подобных преобразований состоит в создании высокоэффективных и мотивированных производственных единиц. В этих условиях никакие внешние стимулы повышения объемов и качества производства в том числе и чисто рыночного характера, не смогут обеспечить устойчивость повысительной динамики, на них реагируют только хозяйства обладающие значимыми объемами мотивационного ресурса.

Полученные на сегодняшний день практические результаты, не позволяют судить об адекватности представленных научных позиций условиям и задачам развития регионального АПК. Предшествующий опыт свидетельствует, что необходимы фундаментальные преобразования аграрного сектора экономики России. При этом нужно найти согласованное решение целого ряда взаимосвязанных аспектов проблемы институциональных преобразований в аграрном секторе. В числе их социальный, экономический и организационный аспекты [4].

На селе основной формой деятельности, в значительной степени определяющей характер сегодняшней динамики, является работа в своих подсобных хозяйствах. Основанием этого предположения служит анализ структуры доходов крестьян. Это предположение порождает несколько вариантов моделей преобразований. Во-первых, постепенное превращение хозяйств населения в хозяйства фермерского типа. Во-вторых, самостоятельная кооперация работников — построение различного рода производственных товариществ, на базе раздела существующих неблагополучных предприятий. В-третьих, создание коллективных хозяйств с участием промышленных предприятий, занятых переработкой сырья, производимых этими хозяйствами, при сохранении хозяйств населения (ХН) и организации регулируемого взаимодействия между коллективными хозяйствами и ХН, то есть формирование вертикально интегрированных структур в региональном АПК. Рассмотрим возможности реализации этих вариантов.

Товарный потенциал хозяйств населения невысок в силу его низкой технической оснащенности и отсутствия источников инвестиций для приобретения техники и агрохимических средств. Поэтому на основе их развития или даже его более совершенной формы — фермерства — в ближайшей перспективе в России будет мало заметное повышение продуктивности сельского хозяйства до уровня, позволяющего обеспечить продовольственную безопасность страны и существенно увеличить возможности экспорта сельхозпродукции и продуктов ее переработки. Более того, без проведения мер по реформированию сельскохозяйственного комплекса страны производительность хозяйств населения в ближайшие годы будет падать в силу оттока из села молодежи и сокращения возможности ресурсного обеспечения за счет расхищения ресурсов (прежде всего, кормов) быстро разваливающихся коллективных хозяйств.

Результаты проведенных социологических исследований, представленных в отечественной литературе, показывают, что большинство населения (до 70%) не приемлет идеи фермерства. Это можно отнести, как за счет нежелания брать ответственность и риски на себя, так и привычкой к различным формам коллективной производственной деятельности. Практически все респонденты указывают, что хозяйства населения существуют, по крайней мере частично, за счет расхищения ресурсов коллективного хозяйства, а значит, отделение от него грозит подорвать их экономическую основу.

Поэтому отсутствие мотивации к созданию фермерских хозяйств можно считать очевидным.

Мы разделяем точку зрения С. Липски, что в качестве единственного мотивационного фактора для создания фермерского хозяйства может рассматриваться реализация собственности на землю [2]. Однако, по нашему мнению, при этом надо учесть, что для претворения в жизнь данной схемы необходимо формирование десятков тысяч лидеров малого бизнеса, которые могли бы сыграть роль проводников изменений на селе. Механизм выявления этих лидеров неясен, особенно с учетом результатов социологических исследований.

Возникает также проблема подготовки фермеров в области общего и финансового менеджмента, без чего нормальное функционирование фермерских хозяйств невозможно. Неясной при этом остается и реакция сельской среды на деятельность фермеров. Следует иметь в виду, что при выборе этой формы преобразований речь идет о кредитовании десятков тысяч хозяйств, что требует весьма значительных организационных усилий и связано с серьезными рисками невозврата кредитов. Очевидно, что кредитором фермерских хозяйств вследствие высокого уровня рисков может стать лишь государство. Коммерческие банки и негосударственные промышленные предприятия скорее всего предпочтут иметь дело не с отдельными фермерами, а с коллективными хозяйствами. Таким образом, распространение фермерства как основная форма институциональных преобразований на селе связано с рядом проблем, разрешение которых не просматривается.

Самостоятельная кооперация работников как форма преобразования менее кардинальна, чем переход к фермерству, и в этом ее несомненное достоинство, мотивация к кооперации связана с очевидными преимуществами совместного использования техники, взаимопомощи, разделения труда и компетенции. Однако с психологической точки зрения фактором риска является и справедливое распределение заработанного. В то же время, опыт работы в колхозах породил определенные негативные установки в отношении к различным формам кооперации, связанные, прежде всего, с недоверием крестьянства к неизбежно образуемому при этом «начальству». В целом здесь серьезно встает проблема источников власти руководителей кооперативных объединений.

Вместе с тем очевидность указанных потенциальных трудностей не должна выступить дестимулирующим фактором в развитии аграрной кооперации, которое может проходить через раздел хозяйств и создание на базе каждого из них, как минимум двух отраслевых специализированных предприятий. Подобные решения предполагают создание небольших мобильных и эффективных хозяйств, и должны осуществляться на добровольной основе без излишней административной регламентации со стороны государственных органов управления сельским хозяйством на местах. Рекомендации по определению оптимальных размеров хозяйств, их специализации, этапам реорганизации будут даваться специализированными консультативными службами. Опыт подобной реорганизации и взаимодействия уже накоплен другими регионами, в том числе при содействии международных организаций. Данное направление реформы предприятий актуально для исследуемого региона, тем более, если раздел будет происходить по отраслевому критерию. Для создания эффективных хозяйств необходимо следовать рыночным курсам, направленным на укрупнение хозяйств: начинать с мелких индивидуальных единиц и дать им возможность постепенно консолидироваться на основе земельного оборота до размеров, определяемых управленческими возможностями.

Относительно третьего варианта, предусматривающего инициирование процесса агропромышленной интеграции, следует отметить, что развитие этой формы, даже при наличии у инициатора достаточных денежных средств для первоначальных инвестиций, может осложниться факторами социально-психологического характера. Речь идет о нехватке крестьян, готовых приложить усилия для того, чтобы стать реальными совладельцами капитала и далее вести их дела самостоятельно. Потребуется длительный период времени, прежде чем из крестьянства выделится достаточное число людей, способных быть эффективными менеджерами и собственниками. Поэтому начинать реформирование системы взаимоотношений в агропромышленном комплексе необходимо с создания концернов, которые изначально строятся в расчете на долгосрочное административное управление хозяйствами, все активы которых принадлежат концерну. При этом переход к более децентрализованной модели холдинга и выкупу собственности работниками и менеджерами не исключается, но осуществляется только тогда, когда социологические исследования подтверждают возникновение интереса к этому среди достаточно большого числа работников концерна.

Как отмечают С. Бочаров и Н. Нечаев, реализация данного варианта реформирования может оказать положительное влияние на социально-политическую ситуацию в сельской местности, в силу

того, что в рамках концерна можно будет обеспечить стабилизацию доходов тружеников села как посредством заработной платы, так и с помощью доходов от личных хозяйств при организованной продаже кормов для работников в масштабе концерна [1]. Кроме того, в рамках концерна можно обеспечить квалифицированный менеджмент и постепенное воспитание новых грамотных менеджеров среднего уровня с использованием собственного центра повышения квалификации, также более эффективное использование ресурсов и снижение рисков, порождаемых нестабильностью урожайности в отечественном сельскохозяйственном производстве.

Создание вертикально интегрированных структур в форме сначала концернов, а затем, возможно, холдингов принесет существенное изменение ситуации в сельском хозяйстве, так как возникнут реальные группы развития, в рамках которых крестьяне окажутся под началом квалифицированных менеджеров, станут регулярно получать зарплату и у них возникнет уверенность в своем будущем. Успешность такого рода реформ будет определяться числом холдингов в масштабах страны. Соответственно увеличение их числа может рассматриваться как задача государственной аграрной политики, решение которой потребует создания определенных инструментов стимулирования вертикальной интеграции. Для широкого распространения вертикальной интеграции в агропромышленном комплексе в масштабах страны, прежде всего, необходимо создание соответствующей методической базы, что предусматривает:

- разработку методики социологического исследования, результаты которого необходимы для формирования системы мотивационных факторов;
- создание механизмов господдержки формирующихся концернов;
- разработку механизма преобразования существующих сельхозпредприятий в акционерные общества с контрольным пакетом акций у управляющей компании;
- создание типовой организационной структуры хозяйств и управляющей компании, подготовку типовых бизнес-планов развития хозяйств;
- отработку взаимодействия концернов с финансовыми институтами, проработку системы поддержки личных хозяйств работников холдинга;
- разработку концепции, структуры и плана деятельности учебного центра концерна, в котором должны готовиться квалифицированные кадры.

В результате эти институциональные преобразования призваны реформировать всю систему стимулов для хозяйств и граждан, содействуя повышению эффективности и конкурентоспособности аграрного сектора, обеспечивая стабилизацию и рост производства, придавая последнему новое качество, формируемое массированным применением прогрессивных технологий. Причем акцент должен быть сделан на тех аспектах реформ, которые оказывают быстрое и непосредственное воздействие на структуру сельского хозяйства — земельной политике и реорганизации отрасли. По мнению ряда иностранных авторов Р. Гроенемана, Р. Ван Ранста, Е. Кэрри, Д. Миллера и других, частная собственность на сельхозугодья — норма рыночной экономики, а создаваемые ею стимулы рассматриваются в качестве одного из факторов повышения эффективности сельского хозяйства [5, 6]. Поэтому приватизация земли выступает также основным институциональным преобразованием, предусматриваемым программой рыночных реформ. Помимо наделения граждан правами собственности, существует еще один важный источник повышения производительности в сельском хозяйстве: переток ресурсов к более эффективным производителям благодаря функционированию земельного рынка, то есть осуществлению сделок с землей, включая ее куплю-продажу и различные формы кратко- и долгосрочной аренды, которая для многих фермеров предпочтительнее прямой покупки земли.

Вместе с тем, в связи с вступлением в силу Федерального закона «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения» высока вероятность выброса на рынок значительного числа земельных долей. При неразвитой рыночной инфраструктуре возникает реальная опасность фрагментации землевладения, формирования хозяйств неоптимального размера, что для большинства отраслей означает невозможность ведения конкурентоспособного производства. Чтобы обеспечить дальнейшее развитие земельных отношений в АПК и вовлечение земли в хозяйственный оборот, необходимо завершить разработку и принятие системы нормативных правовых актов, обеспечивающих реализацию Земельного кодекса РФ, решить вопросы ипотеки земель сельскохозяйственного назначения, а также обеспечить дальнейшее развитие действующего законодательства. Реализация принятых нормативных актов позволит определять правила экономического оборота земель, устанавливать принципиальные положения, направленные на сохранение и использование земли как важнейшего при-

родного ресурса, в том числе на обеспечение воспроизводства и повышение плодородия почв. Создание таких условий в агропромышленном комплексе РФ базируется на принципах органического сочетания государственной поддержки рационального землепользования и рыночных механизмов саморегулирования, а также на учете особенностей экономики страны как государственного организма с федеральным устройством. Роль государственного регулирования земельных отношений и в настоящее время, и в будущем является системообразующим фактором организации хозяйственной деятельности.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Бочаров С., Нечаев Н. Организационные формы создания эффективного предприятия холдингового типа // АПК: экономика, управление. 2006. № 9.
2. Липски С. Современное государственное управление сельскохозяйственным землепользованием / АПК: экономика, управление. 2003. № 7.
3. Сергеева И.А., Сергеев А.Ю. Механизмы инвестирования и развитие интеграционных процессов в АПК // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2006. № 3.
4. Ушачев И. Интеграционные процессы в АПК: плюсы и минусы // АПК: экономика, управление. 2006. № 9.
5. Groenemans R., Van Ranst R., Kerre E. Fuzzy relational calculus in land evaluation // Geoderma. 1998.
6. Plantinga A.J., Miller D.J. Maximum entropy estimation of land use shares and transitions. Orono (Maine), 1999.

ГЕРАСИМОВА А.Н.

РЕИНЖИНИРИНГ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕССА МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

В экономической литературе термин «реинжиниринг бизнес-процессов» уже достаточно разработан. Появилось несколько подходов к классификации видов реинжиниринга в работах Дж. Харрингтона, К.С. Эсселинга, Х. ван Нивегена, Ф. Гуийяра, Дж. Келли, Д. О`Лири.

Ф. Гуийяр и Дж. Келли различают классический реинжиниринг, реинжиниринг, основанный на технологии, и биореинжиниринг. Они отмечают: «в целом методика «классического» реинжиниринга довольно скучна. Она заключается в приведении в соответствие отдельных процессов. «Межфункциональная команда разрабатывает карту потока, в карте описана соответствующая структура выполнения работ: определены проблемы; спроектирован новый процесс; установлены новые показатели; переопределены сопутствующие организационные роли и обязанности. После этого внедряется новый процесс и структура» [2].

Более сложным в реализации является реинжиниринг, основанный на технологии. В данном случае выясняют возможности технологии и, исходя из этого, соответственно проектируют системы и процессы. Проведение основного на технологии реинжиниринга не ограничивается перепроектированием традиционных процессов при помощи информационных технологий.

Для наиболее сложного вида реинжиниринга Ф. Гуийяр и Дж. Келли вводят специальный термин — «биореинжиниринг». Акцент на отдельных процессах заменяется акцентом на образовании и формировании «петель научения» всех систем организации одновременно. Механистический подход к пошаговому анализу работ заменяется на построение системы причинно — следственных связей, которые управляют ключевыми целями работы. Направления проектирования отражает точку зрения руководителя, смотрящего через «призму сбалансированной системы показателей». Метод состоит в создании соединительных звеньев между причинно — следственными связями, идущими как к критериям сбалансированной системы показателей, так и от них. Цель состоит в достижении возможно более сильного положительного влияния на экономические показатели сбалансированной системы, управляя, таким образом, результатами деятельности.

Термин «реинжиниринг бизнес — процессов» впервые появился в 1990 году в статье М. Хаммера «Не автоматизируйте, уничтожайте». Он отказался от старого мнения: «Если вещь не сломана, то не надо ее ремонтировать», заменив его более амбициозным выражением: «Давайте сделаем это лучшим в мире».

Д. О'Лири выделяет реинжиниринг, «запускаемого технологией», и реинжиниринг «с чистого листа». При реинжиниринге «запускаемого технологией», прежде чем системы, объекты или процессы будут подвергнуты реинжинирингу, для его осуществления выбирается определенная технология [5].

При реинжиниринге «с чистого листа» проектирование системы действительно начинается «с чистого листа». По нашему мнению, при использовании этого метода теоретически не существует определенных ограничивающих объектов или процессов. В идеале разработчики могут создать систему, оптимальную для конкретной организации.

Дж. Харрингтон, К.С. Эсселинг и Х. ван Нимвеген называют реинжинирингом разработку нового процесса или инновацию процесса. «Такой подход обеспечивает свежий взгляд на цели процесса и полностью игнорирует существующий процесс и структуру организации. Все начинается с чистого листа, как если бы вы только начинали разрабатывать этот процесс». На наш взгляд, такая точка зрения совпадает с подходом Д. О'Лири.

Необходимой частью реинжиниринга бюджетного процесса является внедрение мониторинга результативности бюджетных расходов. По нашему мнению, мониторинг результативности бюджетных расходов призван помочь администрациям муниципальных образований оценить, сравнить и улучшить предоставление муниципальных услуг, вывести на качественно новый уровень управление общественными ресурсами и повысить результативность расходования бюджетных средств. Процедура мониторинга результативности бюджетных расходов потребует от администрации муниципального образования внести определенные изменения в организацию своей деятельности, то есть произвести реинжиниринг бюджетного процесса.

По мнению М.Ю. Гараджи «потребуется определить методы сбора информации, методы изучения мнения населения, методы анализа текущей ситуации в предоставлении услуг, методы использования информации, полученной в ходе мониторинга, а также разработать индикаторы мониторинга и формы отчетности» [1].

Разработка мониторинга результативности бюджетных расходов начинается с определения целей мониторинга. Для этого следует проанализировать, что изменится после введения мониторинга, какие условия необходимы для начала проекта, кто будет получателем информации о деятельности администрации и какие требования к такой информации предъявляются. В организационном плане необходимо сформулировать стратегические цели каждого структурного подразделения администрации муниципального образования, которое является главным распорядителем средств муниципального бюджета, а также определить задачи на среднесрочную перспективу и текущий год.

По нашему мнению, отбор показателей мониторинга — это основной этап разработки системы мониторинга результативности бюджетных расходов. Комплекс показателей дает представление о том, на каком уровне мы находимся по отношению к поставленным нами задачам. Разрабатывая показатели необходимо предусмотреть критерии позволяющие определить эффективность, производительность, качество услуг и результаты для каждой из поставленной задачи.

Мы считаем, что ведущую роль в мониторинге результативности бюджетных расходов играют индикаторы эффективности и продуктивности. Индикатор эффективности помогает найти пути увеличения количественного объема услуг или работ при их максимальном качестве и максимальном эффекте от их предоставления. Индикатор продуктивности показывает, сколько средств было затрачено на достижение эффективного результата. В некоторых случаях индикаторы эффективности и продуктивности получить сложно, поскольку невозможно обнаружить прямую зависимость между предоставленной услугой и оцениваемым результатом.

При описании перехода от управления затратами к управлению результатами необходимо выделить возникающие при этом управленческие и финансовые риски. Трудности, возникающие при переходе к бюджетированию, ориентированному на результат, часто связаны с недооценкой масштабов поставленной задачи, нехваткой специально подготовленного персонала и отсутствием информационных систем. Достаточно точную оценку трудностей, возникающих при переходе к управлению результатами дают Р. Каплан и Д. Нортон. По их мнению государственные организации «принимают свою текущую миссию как данность и стараются выполнить ее с наибольшей эффективнос-

тью — сократить затраты, избежать ошибок, ускорить исполнение» [4].

По нашему мнению, существует и другая трудность — у государственных организаций финансовый успех не является приоритетом, что нельзя отнести к коммерческим предприятиям, основной задачей которых является получение прибыли.

По мнению Р. Каплана и Д. Нортон выход заключается в том, чтобы «поставить на вершину иерархической лестницы долгосрочную цель, а затем ориентировать процесс определения задач внутри сбалансированной системы показателей на достижение главной цели». Система сбалансированных показателей Р. Каплана и Д. Нортон выглядит следующим образом:

- понесенные затраты. Показатель затрат включает издержки самой организации;
- создаваемая стоимость. Определение выгоды, которую получает население от деятельности организации;
- легитимная поддержка. Важнейшим «клиентом» для любой государственной организации является ее «спонсор» [4].

Мы остановим свое внимание на второй составляющей модели Каплана-Нортон — создаваемой стоимости. Есть, как минимум, два сходства между модифицированной для нужд общественного сектора моделью Каплана-Нортон и предлагаемой С.А. Дипиаса-мл. и Дж. Экклзом моделью Value Reporting [3]. Во-первых, обе модели предусматривают четыре основные категории информации: качество, быстроту получения, полезность и полноту. Во-вторых, оба подхода далеки от того, чтобы превратиться в статичную среду для представления отдельных элементов информации. При правильном использовании и встраивании во внутренние управленческие процессы они превращаются в динамический инструмент оценки и мониторинга всех ключевых аспектов деятельности. Это очень важное замечание, потому что настройка системы управления результатами — это итеративный процесс, а не простое умножение документооборота. Отсюда и сложность при переходе к новой системе управления.

Важно остановиться на некоторых управленческих технологиях, связанных с внедрением управления результатами муниципального бюджета. По нашему мнению, существуют два варианта перехода от управления затратами к управлению результатами.

Первый вариант — поэтапный переход к управлению результатами всех структурных подразделений администрации муниципального образования. В рамках такого подхода каждая стадия перехода внедряется последовательно, но одновременно во всех структурных подразделениях.

Второй вариант — комплексная реформа бюджетного процесса в нескольких структурных подразделениях муниципального образования, постепенный охват прочих структурных подразделений. В этом случае реформы осуществляются под руководством финансового органа администрации муниципального образования. В обоих случаях необходима концепция перехода к бюджетированию, ориентированному на результат.

Анализ бюджетных реформ подтверждает необходимость организации подразделения, ответственного за реализацию реформы. Его задача — подготовка инструкций, содержащих стандарты процедур бюджетирования, ориентированного на результат.

Мы считаем, что реализация реформ может проходить в три этапа:

- 1) обучение персонала структурных подразделений управлению по результатам; формулировка целей и задач; разработка показателей результативности; согласование целей и задач с финансовыми органами и законодательными органами;
- 2) обобщение опыта первого этапа; переход структурных подразделений к реализации первого этапа; переход к бюджетному планированию; разработка системы ответственности руководителей структурных подразделений за достижение целевых показателей; разработка системы внутреннего и внешнего контроля; формирование информационной системы;
- 3) обобщение результатов второго этапа; внесение изменений в бюджетный календарь; разработка требований к новому формату бюджетной документации.

Как отмечалось выше, внедрение системы управления результатами в бюджетный процесс муниципального образования порождает высокие управленческие риски. По нашему мнению, эти риски на местах усугубляются процессом разграничения расходных полномочий, появлением многоуровневых муниципальных образований и явной неисполнимостью предъявленных требований о справедливом распределении доходных источников между уровнями власти.

Таким образом, предлагаемая концепция управления результатами муниципального бюджета,

по своему содержанию является моделью перехода от этапа реструктуризации к реинжинирингу бюджетного процесса в муниципальных образованиях. Такая концепция обеспечивает взаимоувязку стратегических подходов к пониманию стратегических целей муниципального образования и мониторинг результативности бюджетных расходов, это итеративный процесс перепроектирования и переустройства элементов бюджетной системы, отношений между элементами бюджетной системы, переосмысления принципов организации бюджетного процесса и бюджетного устройства.

Большинство стратегических задач требуют уникальных, разовых управленческих решений. Управление бюджетом — это процесс в высшей степени творческий, особенно с помощью методов управления результатами.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Гараджа М.Ю. Мониторинг результативности бюджетных расходов: основные этапы внедрения на местном уровне. М.: Фонд «Институт экономики города», 2002.
2. Гуийяр Ф., Келли Дж. Преобразование организации. М.: Дело, 2000.
3. Диппаза С.А., Экклз Дж. Будущее корпоративной отчетности. Как вернуть доверие общества. М.: Альпина паблишер, 2003.
4. Каплан Р., Нортон Д. Организация, ориентированная на стратегию. М.: Олимп — Бизнес, 2004.
5. О«Лири Д. ERP системы. Современное планирование и управление ресурсами предприятия. Выбор, внедрение, эксплуатация. М.: Вершина, 2004.
6. Managing Public Expenditure. A refrtntct book for transition countries. — OECD, 2002.
7. Performance budgeting. Opportunities and challenges. Statement of David M. Walker, Controller General. US Accountting office. September 19, 2002.

ГЕРГОВА З.Х.

СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ И ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

В последние годы законодательство, регулирующее экономический механизм природопользования и природоохранной деятельности в РФ, не только не совершенствовался, но и не развивался в достаточной мере.

Фактическое развитие регионального экономического механизма природопользования происходило вопреки федеральному природно-ресурсному и природоохранному законодательству [1]. Нет разработанной Концепции развития экологического законодательства РФ, основой которой должна стать система административных и экономических механизмов рационального природопользования и охраны окружающей среды с использованием принципа «загрязнитель платит».

Что касается государственной политики в сфере формирования экономических механизмов охраны окружающей среды, то она отсутствует. Доля расходов на охрану окружающей среды в федеральном бюджете, да и в бюджетах большинства субъектов РФ недостаточна для решения актуальных задач в данной области. Отсутствует законодательно закрепленный механизм учета, оценки и распределения меры экономической ответственности за нанесенный ущерб экологии.

Вопросы, связанные с экологически сбалансированной деятельностью хозяйствующих субъектов, действующим законодательством не отрегулированы. Нет четко установленного механизма, который регламентирует порядок предоставления налоговых и иных льгот при внедрении экологически чистых ресурсосберегающих технологий, использовании нетрадиционных видов энергии, замены использования невозобновляемых ресурсов на возобновляемые, использовании вторичных ресурсов и переработке отходов, иных эффективных мер по охране окружающей среды.

Внедрение ресурсосберегающих и малоотходных технологий во всех сферах хозяйственной деятельности происходит слабо, недостаточно проводится оснащение предприятий современным природоохранным оборудованием.

Законодательство РФ предусматривает ответственность субъектов хозяйственной деятельности за нарушение норм и правил природопользования и возмещение ущерба, нанесенного окружающей среде, имуществу и здоровью населения, однако не устанавливает конкретного механизма компенсации причиненного вреда. Добиться этого можно за счет учета экологического риска при процедурах обязательного экологического страхования.

Современные представления об экономическом механизме природопользования сводятся к следующему.

Во-первых, он является составной частью хозяйственного механизма природопользования, состоящего из законодательно-правового, административного и собственно экономического механизмов, и включает в себя экономические инструменты природоохранной деятельности, финансирование природоохранных мероприятий, платность природопользования, ценообразование с учетом экологического фактора на ресурсы, рынок природных ресурсов, экологическое страхование, механизм реализации государственных и региональных программ [5].

Во-вторых, по характеру действия различают три типа экономических механизмов природопользования: «мягкий» или «догоняющий» тип; «стимулирующий»; «жесткий» и «подавляющий» тип [4].

Первый тип экономического механизма природопользования направлен на ликвидацию негативных экологических последствий развития хозяйства на территории. Данный тип не может ликвидировать причины возникновения экологических нарушений. Такому типу экономического механизма природопользования присущи следующие принципы: принцип нежесткого регулирования, принцип «конца трубы», не противоречит этому типу и принцип «загрязнитель платит». Второй тип способствует развитию экологосбалансированных, природоохранных производств. Он направлен на развитие производства с применением новых технологий. Третий тип механизма ограничивает природопользователей, деятельность которых связана с существенной нагрузкой на экосистемы; он включает жесткую налоговую, штрафную, кредитную и правовую политику.

В-третьих, направление деятельности по созданию и усовершенствованию экономического механизма природопользования основывается на том, что «в любой современной экономической системе присутствует и экономический механизм, и государственное управление, осуществляющее важнейшие направляющие функции [3].

В качестве основных механизмов государственного управления в сфере экологии и рационального использования природных ресурсов следует отметить необходимость установления и соблюдения основных стандартов экологической безопасности, разработки системы критериев качества окружающей природной среды, согласованных процедур оценки воздействия на окружающую природную среду, методики оценки экологического ущерба.

Еще одной составляющей экономического механизма природопользования является система работы по повышению эффективности управления качеством окружающей среды, которая на сегодняшний день на предприятиях-природопользователях приобретает актуальность в условиях дальнейшей интеграции России в мировое экономическое пространство.

Важнейшим компонентом экономического механизма природопользования является система платежей за пользование природными ресурсами и загрязнение окружающей среды [2]. Действующим законодательством сформирована правовая основа для установления платы за пользование недрами, лесами, водой, землей и другими видами природных ресурсов на основе рентного подхода или финансируемых платежей. Поступающие платежи (налоги) распределяются между федеральным бюджетом и бюджетом конкретного субъекта Федерации в пропорциях, установленных природно-ресурсными законами. Однако прямые поступления в федеральный бюджет от платежей за пользование природными ресурсами. Увеличение размеров платежей за природопользование возможно только при уменьшении доли (величины) других налогов, так как суммарные налоги, взимаемые с природопользователей, как правило, находятся на предельно высоком уровне.

Постепенное увеличение доли платежей за природные ресурсы в доходной части бюджета станет важнейшей составляющей реорганизации налоговой системы и позволит в принципе обеспечить повышение уровня финансирования мероприятий по воспроизводству и охране природных ресурсов. Принципиальные подходы к реформированию системы платного природопользования должны быть отражены законодательством о природопользовании, а налоги и платежи за пользование природными ресурсами должны войти в единую систему налогов.

Необходимо совершенствование экономического механизма природопользования с целью уточ-

нения видов природных ресурсов, используемых на платной основе, дифференциации налогов и платежей в зависимости от рентных особенностей объекта природопользования. Требуется создать эффективную систему кредитных, фискальных и иных скидок и льгот при вовлечении в освоение низкосортного и некондиционного природного сырья, отходов производства, применения экологически щадящих и ресурсосберегающих технологий, обеспечивающих комплексное использование природных ресурсов.

Одно из центральных мест при этом должно быть отведено стимулированию выпуска технических средств, изделий, сырья и материалов, которые были бы энергетически малоемкими, материало-экономными и экологически приемлемыми не только при их производстве, но и в процессе потребления и эксплуатации. Кроме того, должны быть найдены, апробированы и внедрены соответствующие стимулы, обеспечивающие формирование сети экоуслуг. Необходимо разработать эффективные экономические механизмы воздействия, предотвращающие нарушение законодательства, и внедрить действенную систему расчета величины возмещения государству, субъектам хозяйственной деятельности и населению ущерба, нанесенного природопользователями.

Основой для установления платы и применения других экономических институтов должна стать экономическая оценка природных ресурсов, обеспечивающая комплексный учет качественных и количественных характеристик этих ресурсов при обязательном создании финансово-экономических условий их охраны и воспроизводства.

Инвестиционная политика в сфере природопользования должна базироваться как на государственном финансировании, так и на средствах предприятий (организаций) природопользователей. При этом определенная часть инвестиций должна реализовываться через целевые федеральные и региональные программы воспроизводства, использования и охраны отдельных видов природных ресурсов. Из этого следует, что кроме бюджетных источников, необходимо привлекать средства внебюджетных фондов, коммерческих банков, предприятий природопользователей и т.п.

Таким образом, государственная политика в области совершенствования экономического и финансового механизмов природопользования должна быть направлена на:

- экономическую реализацию полномочий государства как собственника природных ресурсов;
- экономическое стимулирование рационального использования природных ресурсов и применение ресурсо- и энергосберегающих технологий, а также широкое использование отходов (техногенного сырья);
- формирование эффективных финансовых механизмов обеспечения воспроизводства и охраны природных ресурсов;
- совершенствование действующей системы платежей за природные ресурсы (природопользование и загрязнение) в рамках осуществляемой налоговой реформы с учетом необходимости увеличения доли этих платежей в структуре взимаемых налогов;
- разработку методических подходов и апробирование в экспериментальном порядке рентных принципов налогообложения в недро-, водо- и лесопользовании;
- применение методов экономической оценки природных ресурсов и определение экономического ущерба с ориентацией на них ставок и платежей, внедрение соответствующих комплексных оценок в рамках системы национальных счетов;
- осуществление эффективной ценовой политики на природные ресурсы, сочетающей регулируемые и свободные цены;
- реализацию комплексных целевых программ и проектов, обеспечивающих сокращение объемов ресурсопотребления и расширенное воспроизводство природных богатств;
- целевое использование средств, предназначенных на охрану и воспроизводство природных ресурсов, формирование системы действенного финансово-экономического контроля за таким использованием;
- совершенствование методов оценки эффективности инвестиционных программ и проектов в сфере природопользования (особенно в случаях развития приватизационных процессов);
- активное привлечение инвестиций (в том числе иностранных) в сферу природопользования при приоритетности природосберегающих и природовосстанавливающих затрат;
- формирование рынка риэлтерских услуг по экономической оценке природных ресурсов;
- активное стимулирование и господдержку экопредпринимательства, т. е. экопроизводства и экоуслуг (включая прямое государственное регулирование);

- апробацию и постепенное внедрение (там, где это целесообразно и эффективно) элементов природно-ресурсного страхования;
- создание организационных и экономических условий для реального функционирования системы аудита и сертификации в сфере природопользования;
- совершенствование системы лицензирования работ и услуг в сфере природопользования с учетом конкретной экономической и социальной ситуации.

Платное природопользование, в совокупности с другими элементами экологоэкономического механизма, а также методами прямого государственного регулирования позволяет в принципе создать финансовые механизмы, обеспечивающие в необходимых масштабах мероприятия по воспроизводству и охране естественных богатств.

В этой связи результативность сложившейся системы платного природопользования и возмещения негативного экологического воздействия должна быть подвергнута тщательному анализу, а также возможному уточнению и корректировке.

Таким образом, экономический механизм природопользования в современном обществе призван обеспечить сбалансированное, экологически безопасное устойчивое развитие экономики, вызвать коренное изменение среды жизнедеятельности людей во имя благосостояния нынешних и будущих поколений посредством преобразования системы природопользования по показателям конечного потребления природных ресурсов, энерго-ресурсосбережения, объемов загрязнения окружающей среды, затрат на охрану окружающей среды, капитальных вложений на мероприятия по охране природы и рациональному использованию природных ресурсов, ввода в действие природоохранных мощностей.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Потравный И.М., Лукьянчиков Н.Н. Экономика и организация природопользования. М.: ЮНИТИ, 2002.
2. Федоров А.И., Паншин Е.И., Голдырев Л.Т. Геоинформационные основы природопользования: Учеб. пособие. Новосибирск, 2005.
3. Шабунина И.М., Старокожева Г.И., Трубин М.Ю. Проблемы экологического регулирования природопользования: Учеб. пособие. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 1996.
4. Экология и экономика природопользования: Учеб. для вузов / Под ред. проф. Э.В. Гирусова, проф. В.Н. Лопатина. М.: ЮНИТИ-ДАНА, Единство, 2003.
5. Эколого-экономические проблемы России и её регионов. Учеб. пособие для студ. экономич. вузов / Под общ. ред. проф., д-ра геогр. н. В.Г. Глушковой. М.: Московский Лицей, 2003.

ГЕРМАН Т.Ф.

СИСТЕМНО-ДИАГНОСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КАК СПОСОБ АНАЛИЗА ПРОЦЕССА ИНТЕГРАЦИИ РОССИЙСКОГО ФОНДОВОГО РЫНКА В МИРОВОЙ РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ

Эскалация объективных процессов глобализации и интеграции в мировой экономике формирует необходимость анализа их развития. Процесс интеграции российского фондового рынка в мировой рынок ценных бумаг, как часть процесса интеграции национальной экономики России в систему мирового народнохозяйственного комплекса, не исключение. Вместе с тем, данный процесс имеет свои особенности, что вызывает необходимость разработки специальных методов его анализа.

Анализ процесса интеграции российского фондового рынка в мировой рынок ценных бумаг можно проводить различными способами. Существующие сегодня методы такого анализа можно условно разделить на:

- методы анализа конечного результата развития процесса;
- методы анализа промежуточных результатов развития процесса.

В первом случае имеет место анализ конечного результата путём его сравнения с определённым

ным эталонным значением. Во втором случае используется анализ промежуточных результатов на определённых этапах развития процесса, с помощью заданных критериев оценки.

Анализ существующих сегодня методов исследования процесса интеграции российского фондового рынка в мировой рынок ценных бумаг позволяет выделить их общие черты:

- большая часть методов основана на зарубежных методах анализа интеграционных процессов;

- большинство методов базируется на сложном математическом инструментарии.

Использование зарубежных методов для анализа процессов экономической интеграции вообще и процесса интеграции российского фондового рынка в мировой рынок ценных бумаг в частности допустимо только после адаптации таких методов к условиям российской экономической среды. Это не всегда имеет место.

Применение в анализе исследуемого процесса сложного математического аппарата не всегда можно признать оправданным. В то же время, нельзя считать допустимым применение методик, основанных исключительно на инструментарии теоретико-экономического анализа. Автор убеждён, что методика анализа процесса интеграции российского фондового рынка в мировой рынок ценных бумаг должна быть основана на комплексе методов аналитического и теоретико-экономического анализа.

В процессе диссертационного исследования автором был изучен ряд современных методов исследования процессов экономической интеграции. На основе существующих специальных методов исследования разработан Метод системно-диагностического анализа процесса интеграции российского фондового рынка в мировой рынок ценных бумаг. Применение этого метода позволило получить научные результаты теоретического и практического характера:

- низкий объём импорта финансовых услуг в России оказывает негативное влияние на инвестиционную привлекательность российского фондового рынка для зарубежных инвесторов, деструктивно воздействуя на процесс интеграции российского фондового рынка в мировой рынок ценных бумаг;

- создание условий для организации на территории России зарубежных финансовых институтов может повысить инвестиционную привлекательность для зарубежных инвесторов не только национального фондового рынка России, но и российской экономики в целом.

Предметом анализа выступают факторы среды, потенциально оказывающие влияние на исследуемый процесс интеграции российского фондового рынка в мировой рынок ценных бумаг. Алгоритм расчёта позволяет определить факторы, оказывающие влияние на исследуемый процесс, установить качество (знак) его влияния, а так же его интенсивность (степень). Метод даёт возможность определить фактор, оказывающий наибольшее негативное влияние на процесс интеграции. Структура метода позволяет выявить факторы, наиболее тесно связанные с данным фактором и могущие оказывать на него влияние. Предусмотрена возможность разработки плана по устранению либо снижению негативного влияния выявленного фактора на исследуемый процесс.

Метод системно-диагностического анализа представляет собой комплекс, состоящий из трёх научных методов анализа, каждый из которых выступает инструментом отдельной методологии.

Целевое объединение научных методов из различных областей экономической науки позволяет создать функциональный алгоритм расчёта. Его функциональность обеспечивается новыми системными свойствами и качествами, образованными вследствие объединения аналитических и теоретико-экономических методов исследования [1, с. 68].

В общем виде алгоритм метода системно-диагностического анализа можно представить на рис. 1.

Следует отметить, что представленный авторский метод системно-диагностического анализа универсален и может быть использован для анализа любых процессов экономической интеграции.

Реализация приведённого алгоритма анализа процесса интеграции может быть условно представлена четырьмя этапами:

I этап. Формирование системы параметров модели;

II этап. Диагностический анализ;

III этап. Регрессионный анализ;

IV этап. Системный синтез.

На первом этапе определяются факторы среды, оказывающие влияние на процесс интеграции российского фондового рынка в мировой рынок ценных бумаг и объединяются по группам. Для это-

го, используется один из методов экспертной оценки — метод мозгового штурма.

На втором этапе проводится диагностический анализ: определяется фактор, оказывающий наибольшее отрицательное влияние на процесс интеграции российского фондового рынка в мировой рынок ценных бумаг.

На третьем этапе проводится регрессионный анализ выявленного фактора. Фактор выступает в качестве зависимой переменной (аргумента) уравнения линейной множественной регрессии. В качестве независимых переменных (функций) уравнения используются факторы, оказывающие наибольшее отрицательное влияние на интеграционный процесс, после фактора-аргумента. В результате расчёта определяется фактор-функция, оказывающий наибольшее влияние на фактор-аргумент. Данный фактор-функция и является искомым фактором, вносящим дезорганизацию в процесс интеграции российского фондового рынка в мировой рынок ценных бумаг.

На четвёртом этапе разрабатывается система мер по устранению дезорганизующего фактора.

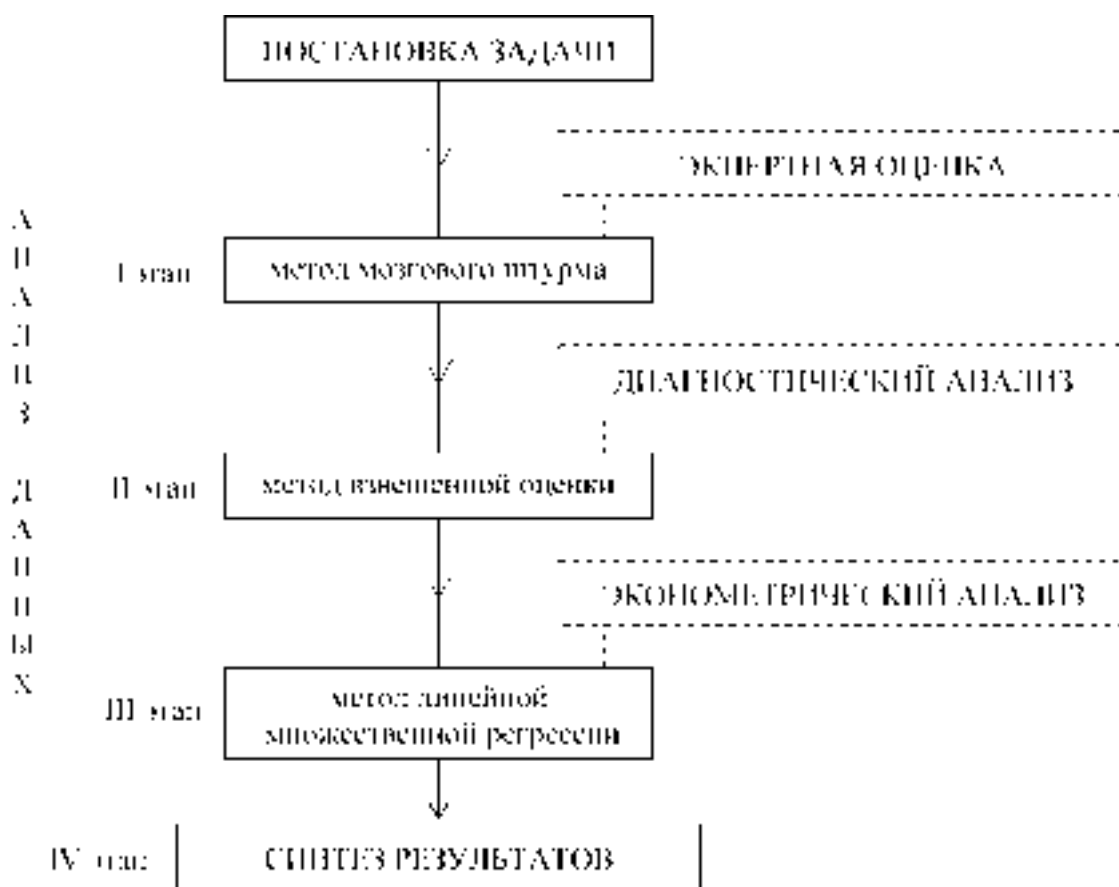


Рисунок 1. Алгоритм авторского метода системно-диагностического анализа

Пример реализации авторского метода системно-диагностического анализа процесса интеграции российского фондового рынка в мировой рынок ценных бумаг

I этап. Система параметров модели.

Для определения этих факторов применим методику экспертной оценки — Метод мозгового штурма.

В результате проведённого мозгового штурма были выявлены 17 факторов, которые, по мнению экспертов, оказывают влияние на процесс интеграции российского фондового рынка в мировой рынок ценных бумаг, были условно объединены в группы: экономические, политические, социальные, фискально-правовые и технико-технологические. В итоге, было определено, что на исследуемый процесс интеграции российского фондового рынка в мировой рынок ценных бумаг оказывают влияние пять групп факторов.

I. Экономические факторы:

– зависимость экономики от доллара США;

- общий объём прямых инвестиций;
- размер валового внутреннего продукта;
- объём федеральных долговых ценных бумаг;
- объём наличной иностранной валюты и депозитов;
- ликвидность рубля на мировом рынке;
- уровень ресурсной базы страны;
- общий объём импорта финансовых услуг.

II. Политические факторы:

- общая политическая стабильность в мире;
- качество системы контртеррористических мер;
- уровень дипломатии.

III. Социальные факторы:

- уровень жизни населения страны;
- уровень науки.

IV. Фискально-правовые факторы:

- развитость системы налогообложения на рынке ценных бумаг;
- развитость системы законодательства на фондовом рынке.

V. Техничко-технологические факторы:

- уровень информационной и технико-технологической базы фондового рынка;
- широта спектра применяемых на фондовом рынке инструментов.

II этап. Диагностический анализ.

2.1. Проведём диагностический анализ отобранных с помощью метода мозгового штурма факторов [2, с. 51]. Используем метод взвешенной оценки.

Таблица 1. Взвешенная оценка элементов модели

№ п/п	Элементы по группам	Взвк	Балл 1-10	Вес [0;1]	Оценка	С учетом знака влияния
1	2	3	4	5	6	7
1	Экономические факторы	-	7	0,08	0,42	-0,42
	Зависимость экономики от доллара США	-	7	0,08	0,42	-0,42
	...	...	...	...	...	...
17	Широта спектра применяемых на фондовом рынке инструментов	-	9	0,06	0,54	0,54
	Итого:			1	1	

Выводы:

В примере наиболее значимым положительным фактором является уровень ресурсной базы страны (7). В то же время, наиболее значимый отрицательный фактор — общий объём импорта финансовых услуг (8).

III этап. Регрессионный анализ.

Следующим этапом формирования методики будет процедура: из результативных величин проведённой взвешенной оценки извлекаем наиболее значимый отрицательный параметр. Он будет являться объектом дальнейшего исследования.

Наиболее значимым отрицательным параметром является «общий объём импорта финансовых услуг». Он будет являться объектом дальнейшего анализа. Применим метод линейной множественной регрессии [4, с. 90].

3.1. Представим параметр «общий объём импорта финансовых услуг» как аргумент уравнения.

Отбор факторов-функций произведём на основе качественного теоретико-экономического анализа, допустимого в рамках данного метода. В качестве функций изберём несколько факторов, предположительно тесно взаимосвязанных с принятым аргументом. Ими будут выступать факторы, наиболее схожие с аргументом по отрицательному влиянию на исследуемую систему. В рамках проведённой взвешенной оценки ими являются элементы 3, 4.

- фактор «общий объём импорта финансовых услуг» — Y
- фактор «размер валового внутреннего продукта» — X_1
- фактор «объём федеральных долговых ценных бумаг» — X_2

Таблица 2. Таблица данных. Исследуемый период: 1995–2005 годы, по кварталам¹

Квартал	X_1	X_2	Y
1	330	241	15
...	...	...	...
44	6313	624	364

Используя пакет эконометрического расчёта EViews версии 3.1., производим расчёт уравнения линейной множественной регрессии [3, с. 36].

Таблица 3. Корреляционная матрица

	Y	X_1	X_2
Y	1.000000	0.717912	0.106130
X_1	0.717912	1.000000	-0.234633
X_2	0.106130	-0.234633	1.000000

Анализ матрицы коэффициентов парной корреляции показывает, что связь между общим объёмом импорта финансовых услуг и размером Валового внутреннего продукта тесная, заметная. Связь между общим объёмом импорта финансовых услуг и объёмом федеральных долговых ценных бумаг прямая, достаточно слабая. В результате можно предположить наличие мультиколлинеарности в модели, включающей обе переменные.

Зависимая переменная: общий объём импорта финансовых услуг;

Метод расчёта: Метод наименьших квадратов;

Выборка: 1995:1 2005:4;

Число наблюдений: 44.

Таблица 4. Результаты регрессионного анализа зависимой переменной «Общий объём импорта финансовых услуг» от независимых переменных «Размер Валового внутреннего продукта» и «Объём федеральных долговых ценных бумаг»

зависимая переменная Y				
переменная	параметр	стандартная ошибка	t-статистика	доверительная вероятность
X_2	0.0014303	0.001514	2.842632	0.0069
X_1	0.038498	0.005006	7.690205	0.0000
свободный член	10.04200	11.02181	0.911103	0.3676
R^2	0.595182	F-статистика		30.14002
скорректированный R^2	0.575435	доверительная вероятность (F-статистика)		0.000000

Интерпретация факторов

Полученное уравнение значимо на высоком уровне значимости (значение доверительной вероятности F-статистики равно нулю). Параметры при переменных значимы на уровне 95%. Свобод-

¹ Аналитические данные для расчёта указанных факторов взяты на официальном Интернет-сайте Банка России www.cbr.ru

ный член уравнения незначим. Значение скорректированного R^2 (0,575) говорит о том, что 57,5 процентов вариации фактора «объём импорта финансовых услуг» объясняется совместной вариацией факторов «размер Валового внутреннего продукта» и «объём федеральных долговых ценных бумаг». Остальные 42,5 процента объясняются влиянием других, не включённых в модель факторов.

Интерпретация параметров

На основе результатов расчёта уравнения линейной множественной регрессии можно сделать следующие выводы: с увеличением размера Валового внутреннего продукта на 1 млн. рублей, объём импорта финансовых услуг возрастёт, в среднем, на 38 тыс. рублей (0,038 млн. рублей). С увеличением объёма федеральных долговых ценных бумаг на 1 млн. рублей, объём импорта финансовых услуг увеличится, в среднем, на 4,3 тыс. рублей (0,0043 млн. рублей). Модель была протестирована на гетероскедастичность остатков с помощью теста Уайта. Значение тестовой статистики теста Уайта (nR^2) не позволяет отвергнуть нулевую гипотезу о постоянстве дисперсии остатков модели. Т.е., гетероскедастичность отсутствует.

IV этап. Системный синтез

В процессе проведённого диагностического анализа было определено, что на исследуемый процесс интеграции российского фондового рынка в мировой рынок ценных бумаг наиболее сильное негативное влияние оказывает общий объём импорта финансовых услуг. В результате регрессионного анализа было выявлено, что данный фактор находится в достаточно тесной связи с общим объёмом Валового внутреннего продукта.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Долятовский В.А., Долятовская В.Н. Исследование систем управления. / Учебное пособие. — Ростов-на-Дону: ИУБиП, 2002.
2. Долятовский В.А., Яковенко С.В., Долятовская В.Н. Антикризисное управление фирмой. / Учебное пособие. — Ростов-на-Дону: ИУБиП, 2001.
3. Ниворожкина Л.И., Герасимова И.А., Герасимов М.А. Введение в эконометрическое моделирование: компьютерный практикум. РГЭУ «РИНХ». — Ростов-на-Дону, 2004.
4. Эконометрика. Учебник. Под ред. И. И. Елисеевой. М.: «Финансы и статистика», 2003.

ДЕГТЯРЕВ В.А.

К ВОПРОСУ О ПРОТИВОРЕЧИВОМ ЕДИНСТВЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ СУБЪЕКТОВ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Совершенствование межбюджетных отношений, отвечающих принципам цивилизованной рыночной экономики, возможно в условиях адекватного представления о природе, сущности и специфике, а также общности и противоречивости экономических интересов, проявляющихся в бюджетной сфере.

Как известно, экономические интересы представляют собой социально обусловленную и исторически определенную объективную необходимость удовлетворения сложившихся и развивающихся потребностей [4, с. 16]. При этом материальной основой экономических интересов выступают потребности, а социальной — экономические отношения, важное место в которых занимают межбюджетные отношения.

Бюджетный кодекс РФ определяет межбюджетные отношения, как отношения между органами государственной власти Российской Федерации, органами государственной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления [1]. Экономическое содержание этих отношений состоит в формировании, распределении, перераспределении и использовании фондов денежных ресурсов для удовлетворения общественных потребностей.

Экономические субъекты, функционирующие на указанных уровнях, характеризуются эконо-

мическими интересами, специфика которых обусловлена особенностями их потребностей и складывающимися в процессе удовлетворения потребностей межбюджетными отношениями.

Полагая, что экономические интересы субъектов межбюджетных отношений функционируют в диалектическом единстве, попытаемся обозначить некоторые причины их общности и противоречий.

Общность экономических интересов определяется общественным характером производства, сопровождающем общество на протяжении всей его истории [5, с. 88]. Общность интересов, будучи их важнейшей характеристикой, имеет свои особенности в рассматриваемой сфере экономических отношений. Как мы считаем, степень общности экономических интересов определяется уровнем экономического обособления соответствующих субъектов и находится по отношению к ней в обратной зависимости. Очевидно, что степень обособления субъектов различных типов собственности существенно выше, чем, скажем субъектов разных форм в рамках одного типа. Исходя из этого, субъекты межбюджетных отношений, относясь к однопорядковому, общему типу собственности имеют более высокую степень общности интересов, чем в отношениях, например, с частными предприятиями-налогоплательщиками, чем в частности, объясняется объединение частных предпринимателей в союзы.

Осознание общности интересов в бюджетной сфере является важной предпосылкой экономической политики, основанной на стимулировании субъектов межбюджетных отношений. Это связано с тем, что общность интересов является их сцеляющим началом в рамках которого, можно определить возможные пути компромисса интересов. Дело в том, что, обладая общностью, экономические интересы субъектов межбюджетных отношений являются вместе с тем и взаимно противоречивыми. В этой связи выявление природы и содержания противоречий экономических интересов субъектов межбюджетных отношений является столь же важным, как и их общности.

В науке сложилось, разделяемое нами, представление о противоречии, как о состоянии отношения противоположных сторон и явлений, определенном их единством и противоположностью [3, с. 211; 10, с. 371]. Причем важно учитывать, что противоречие является источником внутреннего развития, когда противоположности взаимно отрицая друг друга, трансформируют объективную форму бытия в новое состояние, посредством чего происходит временное разрешение противоречия. Это подход, основанный на диалектическом методе, вполне применим к изучению экономических явлений и процессов, к числу которых относятся интересы, являющиеся внешне и внутренне противоречивыми.

Если говорить о внутренней противоречивости интересов субъектов межбюджетных отношений, то как мы полагаем, ее важнейшей причиной служит единство источника реализации интереса [5, с. 85]. Так, например, одним из актуальных и дискуссионных вопросов в бюджетной сфере является альтернатива использования финансовых ресурсов, направляемых в стабилизационный фонд, что служит доказательством наличия внутренней противоречивости государственных интересов. Так, в настоящее время объем средств стабилизационного фонда постоянно возрастает и уже достиг 2,2 трлн. руб., [9] что составляет около 10% ВВП.

Согласно подходу, которого придерживается Минфин РФ эти ресурсы, будучи аккумулированы в стабилизационном фонде, составляют финансовый резерв, значимый для зависимой от мировой конъюнктуры цен на энергоносители отечественной экономики, а также сдерживания инфляции. С другой стороны, заслуживает внимания и другая точка зрения экономистов, которые считают, что «замораживание» средств в стабилизационном фонде, изымает значительную часть ресурсов из экономики, что сказывается на экономическом росте, так как эти ресурсы могли бы быть направлены хозяйствующими субъектами на инвестиции и развитие [2, с. 6].

Подобные примеры можно было бы продолжить, сославшись на то, что, например, муниципалитетам приходится постоянно заниматься решением вопроса об адекватном распределении финансовых ресурсов из местного бюджета в условиях его перманентного дефицита для более полного удовлетворения муниципальных потребностей.

Наряду с этим, имеют место противоречия между экономическими интересами субъектов межбюджетных отношений, которые определяются разнонаправленностью потребностей их субъектов. О наличии и глубине таких противоречий в бюджетной сфере можно судить по тем диспропорциям, которые возникают между федерацией, регионами и муниципалитетами в вопросах разграничения расходных и доходных полномочий. Так, на протяжении целого ряда лет отмечается дефицит ряда региональных и, в особенности, местных бюджетов при существенном профиците федерального бюджета.

Об усилении централизации финансовых ресурсов в федеральном бюджете свидетельствуют следующие факты, связанные с проводимой в РФ налоговой реформой. В 2003 и 2004 годах были отменены дорожный налог и налог с продаж, снизилась региональная доля платежей за негативное воздействие на окружающую среду и пользование недрами, лесным фондом. В 2005 и 2006 годах в пользу федерального центра изменилось распределение налога на прибыль, водного налога, налога на добычу полезных ископаемых, были изменены правила уплаты акцизов на алкоголь, земельный и подоходный налоги. В условиях возрастания расходных статей региональных и местных бюджетов это привело к усилению финансовой зависимости регионов и муниципалитетов от федерального центра и выразилось в необходимости увеличения масштабов предоставляемой им федеральной финансовой помощи.

О масштабах федеральных вливаний в бюджеты регионов и муниципалитетов можно судить по ее доле в доходах консолидированных региональных бюджетов. Так, в целом по стране в 2006 году доля федеральной финансовой помощи превысила 30% в консолидированных доходах 32 регионов. При этом в Ставропольском крае она составила 31%, а в ряде других субъектов ЮФО превзошла 60%, достигнув предельных значений в Республике Дагестан — 79%, Чеченской республике — 84% и Республике Ингушетия — 89% [7, с. 4].

Причина такого положения, наряду со слабым экономическим развитием этих территорий, видится в сложностях и незавершенности процесса размежевания полномочий между уровнями бюджетной системы, что оказывает дестимулирующее влияние на все субъекты межбюджетных отношений и, в особенности, на муниципалитеты.

Кроме того, практика выравнивания бюджетной обеспеченности субъектов РФ и, в их рамках, муниципальных образований, на основе постоянно изменяющихся и дифференцированных ставок отчислений от регулирующих налогов, также оказывает дестимулирующее воздействие на субъекты налогово-бюджетных отношений, поскольку не заинтересовывает их в наращивании собственного налогового потенциала.

В настоящее время около 80% доходной части ряда региональных бюджетов формируется за счет регулируемых долей федеральных налогов [6]. На муниципальном уровне, степень фискальной автономии муниципалитетов, определяемой долей собственных и, так называемых, долговременно закрепленных налогов (которые тоже являются по сути регулирующими), не превышает 30%. В среднем по стране, непосредственно за счет собственных доходов формируется не более 10% доходов муниципалитетов, а в ряде случаев еще меньше. Так, например, доля регулирующих налогов в доходах бюджета г. Пятигорска Ставропольского края в 2005 г. составляла более 70%, а собственных — менее 4%.

Характеризуя далее противоречивость интересов, заметим, что внешние противоречия интересов выступают в качестве внутренних, когда речь идет о качественно определенной группе этих интересов. Так, например, внешние противоречия между муниципалитетами и регионами в вопросах разграничения бюджетных полномочий, правомерно рассматривать в качестве внутренних противоречий общих интересов субъектов бюджетного сектора экономики, в свою очередь, вступающих в противоречия с интересами частного сектора и так далее.

Мы полагаем, что важнейшим условием разграничения внутренних и внешних противоречий является учет уровня экономического обособления субъектов межбюджетных отношений. Внутренние противоречия возникают в рамках отношений внутри субъекта собственности, например, при распределении финансовых ресурсов федерального бюджета между министерствами. В этом случае обособление имеет относительный характер и базируется не на полной монополии присвоения собственности, а на неполной монополии, выражающейся в отношениях пользования и распоряжения.

Внешние противоречия возникают между субъектами собственности, например между бюджетами различных уровней в вопросах распределения налоговых полномочий. В этом случае обособление носит абсолютный характер, так как базируется на полной монополии присвоения.

Причины противоречий экономических интересов имеют объективную основу, а их разрешение является предпосылкой реализации интересов. Вместе с тем, следует иметь в виду, что эти объективные противоречия могут быть усугублены субъективными причинами, природа которых кроется в просчетах в экономической политике, включая бюджетную политику. Об этом свидетельствует, например, наличие ряда «нефинансируемых федеральных мандатов» на муниципальном уровне, когда

федеральный центр делегирует местному самоуправлению полномочия без соответствующего финансового обеспечения. Как показывает хозяйственная практика, основная часть расходов муниципалитетов в рамках выполнения делегированных им полномочий на социальную защиту населения приходится на выполнение федеральных законов «О государственных пособиях гражданам, имеющим детей», «О ветеранах», «О социальной защите инвалидов в РФ». При этом, в условиях недостаточного финансирования расходов по делегированным полномочиям, у органов местного самоуправления на практике остаются весьма ограниченные возможности их реализации в результате чего ущемляются интересы, как самих муниципалитетов, так и отдельных граждан. Так, муниципалитетам компенсируется не более 30% их затрат на выполнение социальных программ по делегированным государственными структурами полномочиям [8, с. 51].

Вопрос о дифференциации субъективных и объективных причин противоречий является весьма актуальным, так как предопределяет различные пути их разрешения.

В случае с субъективными причинами противоречий правомерно требовать их устранения на основе углубления теоретического познания и адекватности экономической политики в бюджетной сфере.

Когда же речь идет об объективных причинах противоречий, то они не зависят от действий людей в рамках экономической политики, а потому в принципе неустранимы. Более того, наличие противоречия, будь то внутреннего или внешнего, является предпосылкой реализации интересов субъекта в частности и их системы в целом. Однако реализация интересов возможна в случае разрешения противоречия на данном этапе развития межбюджетных отношений, которое очевидно не тождественно его устранению.

Если же противоречие не разрешается, то его дальнейшее развитие может привести к конфликту, когда оно будет устранено ликвидацией одной из сторон или их обеих. В этой связи становится очевидной недопустимость и бессмысленность препятствования объективному ходу развития экономики, равно как и неадекватности экономической политики, усугубляющей противоречия интересов. Это вполне относится и к бюджетной сфере, развитие которой в развитых странах, например, предполагает формирование бюджетного федерализма и отказ от централизации, что способствует согласованию интересов.

Таким образом, мы приходим к выводу о том, что согласование и реализация экономических интересов является результатом разрешения их внутренней и внешней противоречивости. Разрешение противоречий интересов в бюджетной сфере осуществляется, в частности, посредством стимулирования, под которым мы понимаем процесс разрешения противоречий экономических интересов, посредством их согласования и реализации в межбюджетных отношениях.

Дело в том, что обособление экономических интересов субъектов межбюджетных отношений носит относительный характер, поскольку регионы и муниципалитеты существуют в рамках народнохозяйственной целостности. С этой точки зрения в их отношениях проявляется общность экономических интересов, которая должна постоянно поддерживаться и в финансово-бюджетной сфере.

Обозначая в этой связи, некоторые направления активизации стимулирования в межбюджетных отношениях, можно указать на необходимость дальнейшего совершенствования размежевания полномочий, учитывающего специфику интересов и взаимозависимость всех уровней общественной структуры, а также постепенное устранение практики делегирования полномочий регионам и муниципалитетам при оставлении обязанности их осуществления на местах уполномоченным государственным структурам.

В свою очередь, проблема сглаживания бюджетной асимметрии федеративных образований, должна решаться на основе согласования и реализации экономических интересов соответствующих структур, посредством их стимулирования. В этой связи, мы полагаем, что механизм сглаживания бюджетной асимметрии целесообразнее основывать не на прямом финансировании, а на долгосрочном закреплении за региональными и местными бюджетами научно обоснованных нормативов долей федеральных и региональных налогов, что стимулировало бы регионы и муниципалитеты в направлении развития собственного налогового потенциала при одновременном ограничении встречных финансовых потоков.

Учитывая изложенное, представляется, что очерченные причины общности и противоречий экономических интересов субъектов межбюджетных отношений, а также некоторые обозначенные

направления их согласования, могут способствовать формированию стимулирующей бюджетной политики, что позитивно отразилось бы на социально-экономическом развитии общества.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Бюджетный кодекс РФ. Собрание законодательства РФ от 08.1998. № 31. Ст. 3823. Глава 16.
2. Виркунен В. Гигантский профицит бюджета — уже не достижение, а экономический просчет// Экономические новости России и Содружества. 2005. № 19 (окт.).
3. В.П. Кохановский. Философия и методология науки. — Ростов н/Д.: Феникс, 1999.
4. Гершкович Б.Я. Экономические интересы и их реализация. — Пятигорск. Изд-во ПГЛУ, 1999.
5. Гершкович Б.Я. Экономические интересы, стимулирование, мотивация и вопросы экономической политики в Российской Федерации. — Пятигорск, ПГЛУ, 2005.
6. Климюк С. Медведев выяснил межбюджетные отношения// Газета.Ru. 4 июля 2006 г. — Электронный ресурс. — Режим доступа: http://www.gazeta.ru/2006/07/04/oa_206665.shtml
7. Невинная И. Регионы выстроили в рейтинг// Российская газета. — № 16.— 26 января 2007 г.
8. Программа Правительства РФ «Основные направления социально-экономической политики на долгосрочную перспективу» — М., 2000.
9. Стабилизационный фонд РФ. Официальный сайт Минфина РФ. — Электронный ресурс. — Режим доступа: http://www1.minfin.ru/stabfond_rus/sobj_rus.htm
10. Философский словарь/ Под ред. И.Т. Фролова. — М.: Политиздат, 1991.

ДОВГОТЬКО Н.А.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Как известно, стратегической целью современной государственной политики в сфере природопользования является обеспечение рационального использования, охраны и оптимального воспроизводства природных ресурсов и окружающей среды в целом.

Однако, объективно оценивая процессы природопользования и экологическую ситуацию в регионах РФ, следует признать, что в развивающемся рыночном хозяйстве доминирует сиюминутная экономическая целесообразность, а не стремление к экологически устойчивому развитию. Например, министерством природных ресурсов Ставропольского края в 2006 году был проведен мониторинг окружающей природной среды в регионе по качеству атмосферного воздуха и водных сред, который показал, что предприятия региона, загрязняющие окружающую природную среду, в течение указанного года не увеличивали объемы финансирования природоохранных мероприятий, тогда как в воздушный бассейн было выброшено 231,0 тысяч тонн загрязняющих веществ, что на 2,3% больше, чем в предыдущем 2005 году и, безусловно, породило дополнительные проблемы в сфере экологии. Не лучшим образом экологическая ситуация складывается и в других регионах России, вы является тенденция ухудшения качества окружающей природной среды [2, с. 49].

В экономической литературе причиной такого положения дел исследователи называют, прежде всего, несовершенство хозяйственного механизма и системы управления в сфере природопользования на различных уровнях — федеральном, региональном и отдельных предприятиях [4, с. 66].

Разделяя точку зрения ученых (Н. Селиванова, Я. Яндыганов), которые считают, что возникла настоятельная необходимость разработки концепции рационального природопользования и охраны окружающей среды, соответствующей современному состоянию экономики и экологии, полагаем, что одним из основных составляющих элементов такой концепции может стать территориальный экологический менеджмент, сформированный (и в последующем реализуемый) с учетом хозяйственной и природной специфики регионов РФ.

Следует заметить, что в экономической теории и экономических прикладных дисциплинах в

настоящее время не существует концепции экологического менеджмента ни на макроуровне, или государства в целом, ни на мезоуровне, или отдельных регионов, а рассматриваются вопросы хозяйственного механизма природопользования. Исследователи полагают, что хозяйственный механизм природопользования представляет собой совокупность нормативно-законодательных, организационных и методических форм и методов (в том числе стимулирование рационального природопользования), на основе которых разрабатываются и реализовываются мероприятия по сохранению качества окружающей природной среды федерации в целом и её регионов [12, с. 114]. Поддерживая эту точку зрения, можем добавить, что подобный хозяйственный механизм не может быть стандартизирован для всех регионов России, напротив, необходим дифференцированный подход в его реорганизации с учетом как экологической обстановки в регионах, так и функциональной ориентированности последних.

Существующая теория и практика хозяйственного механизма природопользования показывает, что он не отличается целостностью, системностью, а используются лишь его отдельные элементы, экономические или управленческие [1, с. 63]. Например, в практике хозяйственного механизма природопользования применяются платежи за негативное воздействие на окружающую среду как его экономическая составляющая и система экологического контроля, как его управленческая составляющая, причем они носят, согласно Закону РФ «Об охране окружающей среды» [10] универсальный характер, без учета территориальных особенностей субъектов РФ и неоднократно подвергались критике специалистами как относительно их эффективности (см., например, [1, с. 54]).

Однако обратим внимание на то обстоятельство, что вопросы, связанные с формированием и реализацией хозяйственного механизма природопользования в современных условиях расширяются в аспекте необходимости более системного и целостного подхода к проблемам рационального природопользования и охраны окружающей среды, что, по сути, на наш взгляд, и является основной идеей концепции территориального экологического менеджмента.

Итак, что же следует понимать под территориальным экологическим менеджментом?

Прежде всего, отметим, что в настоящее время об экологическом менеджменте говорят чаще всего применительно к микроуровню экономики, то есть по отношению к предприятиям. В этом случае под экологическим менеджментом понимается совокупность усилий и действий фирм и предприятий, направленных на контроль загрязнений и снижение антропогенной нагрузки, производимой предприятием на окружающую природную среду [2, с. 28].

Следует заметить, что экологический менеджмент на уровне предприятий не является чем-то новым для науки и практики и весьма успешно применяется на западных предприятиях с 1950 года, а в РФ — с середины 90-годов прошлого столетия. Так, проект «PRISMA» — одна из наиболее известных стандартных систем экологического менеджмента — показал, что можно сократить основные потоки производственных отходов на 30–80% за счёт внедрения относительно простых управленческих мер по предотвращению загрязнений, экономя при этом на платежах за загрязнение окружающей природной среды [3, с. 34]. Практический опыт применения экологического менеджмента показывает, что он позволяет интегрировать экологический фактор в деятельность промышленных предприятий, а экономический интерес предприятий, внедряющих системы экологического менеджмента, связан, прежде всего, с возможностью сокращения риска экономической и административной ответственности за нанесенный экологический ущерб, экономии дорогих материалов и энергии, приобретения благоприятного имиджа «чистого» предприятия у потребителей.

Отметим, что если понятие «экологический менеджмент» на микроуровне экономики не вызывает дискуссий и является вполне устоявшимся, то относительно территорий оно дискуссионно, достаточно сложное и зачастую приобретает несколько своих содержательных значений.

Так, отечественные исследователи В. Игнатов и А. Кокин определяют экологический менеджмент как процесс управления экологическим состоянием общества, страны, города, посёлка и предприятия [4, с. 44].

Другие исследователи полагают, что экологический менеджмент — это система управленческих рычагов, включающих анализ, планирование и реализацию природоохранной деятельности, а также контроль за природоохранными мероприятиями ради достижения определенных целей, таких, как получение прибыли и экологически безопасное развитие территорий [7, с. 39].

Под территориальным экологическим менеджментом также понимается самостоятельный вид профессионально осуществляемой деятельности в области природопользования и охраны окружа-

щей среды, направленной на достижение в условиях рынка целей устойчивого развития общества на основе применения существующего экономического механизма [9, с. 88].

Как видно из приведенных определений экологического менеджмента, они зачастую носят смешанный характер, не выделяя четко уровень предприятий, регионов и страны в целом.

Наше видение концепции территориального экологического менеджмента состоит в формировании и реализации системы экологического менеджмента как в целом, на уровне государства, так и на уровне отдельных регионов, причем должно произойти согласование их экономических интересов в сфере природопользования и охраны окружающей среды. Практическое значение согласования экономических интересов особенно отчетливо видно, когда исследуются причины противоречий развития в системе «общество-природа», основной из них является разнонаправленность экономических интересов общества в целом, отдельных регионов и предприятий в сфере использования природных ресурсов, усугубляющаяся в настоящее время отсутствием эффективного механизма регулирования отношений в сфере природопользования.

Таким образом, территориальный экологический менеджмент мы рассматриваем как совокупность экономических и управленческих воздействий на природопользователей (предприятия и учреждения различных форм собственности, население, нерезидентов территории и др.) в целях экологически устойчивого развития страны и регионов с учетом согласования их экономических интересов. Механизм территориального экологического менеджмента, его формы и методы должны служить, прежде всего, стимулированию рационального природопользования и охраны окружающей природной среды.

На наш взгляд, экологический менеджмент на уровне страны и регионов возникает в результате сочетания классического менеджмента, или управления в народном хозяйстве, и хозяйственного механизма природопользования и природоохранной деятельности. Фактически он является результатом включения в систему управления развитием территории эколого-экономического фактора в условиях роста природоохранных проблем (рис. 1):



Рисунок 1. Становление экологического территориального менеджмента: модельная версия

Исходя из такого понимания становления экологического менеджмента, оно шло по следующей схеме: от управления народным хозяйством страны, регионов и управления природопользова-

нием и охраной окружающей среды — до внедрения систем экологического менеджмента на предприятиях и через усиление роли экологического фактора в экономическом механизме общества — до формирования систем территориального экологического менеджмента.

Структурно территориальный экологический менеджмент может представлять собой совокупность различных элементов. Так, учитывая уже заложенные в Законе РФ «Об охране окружающей природной среды» основы экономического регулирования природопользования, можно выделить его следующие основные элементы с учетом уровней реализации:

1. Федеральный уровень экологического менеджмента:

- разработка государственных прогнозов социально-экономического развития на основе экологических прогнозов;
- разработка федеральных программ в области экологического развития Российской Федерации;
- разработка целевых программ в области охраны окружающей среды субъектов РФ;
- налоговая политика в сфере природопользования, в том числе предоставление налоговых и иных льгот при внедрении наилучших существующих технологий, использовании вторичных ресурсов и переработке отходов, а также при осуществлении иных эффективных мер по охране окружающей среды.

2. Региональный уровень экологического менеджмента:

- поддержка предпринимательской, инновационной и иной деятельности (в том числе экологического страхования), направленных на охрану окружающей среды;
- проведение экономической оценки природных объектов и природно-антропогенных объектов;
- осуществление экологического мониторинга и контроля;
- проведение мероприятий экологического маркетинга и др.

В свою очередь, задачами территориального экологического менеджмента могут являться:

- разработка целостной политики экологически устойчивого развития территории;
- включение природоохранных задач и мероприятий в комплекс экономических и хозяйственных целей развития региона, изложение принципов и методов улучшения состояния окружающей природной среды внутри территории;
- эколого-экономический анализ состояния окружающей природной среды в регионе с целью управления экологической ситуацией;
- приспособление всех производств и инфраструктуры территории к требованиям обеспечения ее экологически безопасного развития;
- разработка программы управления развитием территории, отражающей цели и мероприятия по управлению эколого-экономическими процессами на предприятиях региона с учетом соблюдения экологических норм и нормативов;
- контроль и качественная оценка работы всех предприятий и учреждений, обеспечивающих экологическую безопасность территории;
- информирование общественности и населения о характере производственной деятельности и состоянии окружающей природной среды в регионе и др.

На наш взгляд, можно различить общие и специфические задачи территориального экологического менеджмента. Так, общие задачи отражают концепцию устойчивого развития территорий в целом, а специфические разрабатываются по отдельным отраслям экономики, видам деятельности субъектов рынка, или отдельным городам, населенным пунктам. Например, общей задачей территориального экологического менеджмента может являться гармоничное взаимодействие в рамках отдельной территории человека и природы, при котором удовлетворение жизненных потребностей нынешнего поколения людей достигается без лишения такой возможности будущих поколений, а специфической — экологически безопасное развитие отдельных отраслей экономики территории.

В целом систему территориального экологического менеджмента можно отразить посредством следующей схемы (рис. 2):

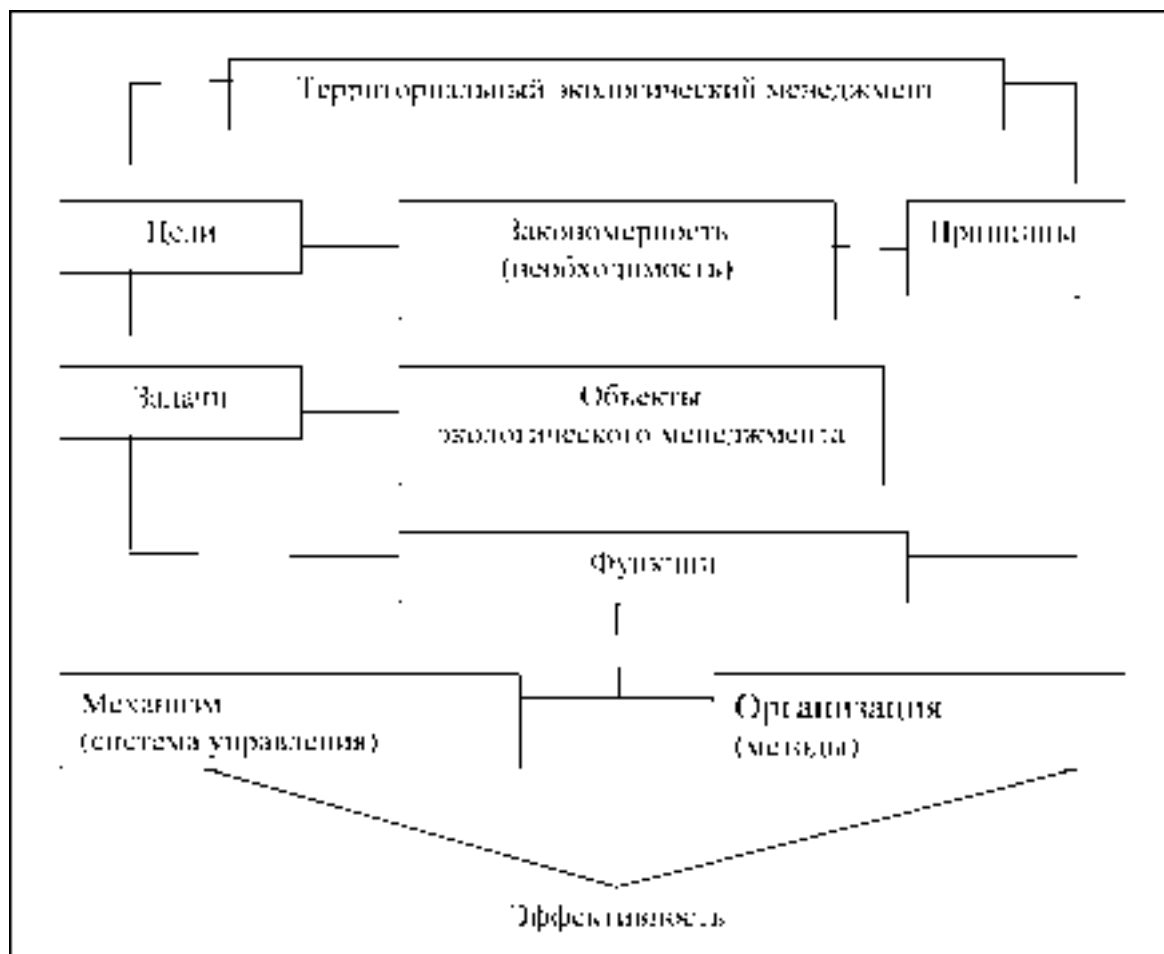


Рисунок 2. Система территориального экологического менеджмента: концептуальная версия

Поясним подобную концептуальную версию территориального экологического менеджмента. Так, необходимость развития территориального экологического менеджмента обусловлена тем, что приоритет экономических целей развития общества, известные «провалы рынка» в экологической сфере привели государства и территории к опасному рубежу экологических кризисов и обострению угрозы экологических катастроф. Стало очевидным, что дальнейший социально-экономический прогресс в значительной степени определяется эффективностью применяемых экономических и управленческих воздействий по прогнозированию, выявлению и минимизации экологического ущерба.

Закономерность территориального экологического менеджмента определяется, прежде всего, тенденциями развития современных государств и территорий, такими как экологическая дифференциация регионального производства, увеличение потребности территорий в новых экологически безопасных технологиях, обострение влияния регионального производства не только на природу собственной территории, но и сопряженных регионов и даже стран, а также развитие экологического мировоззрения как жизненной концепции населения.

По нашему мнению, в экономике современных территорий проявилось действие разнообразных причин, обусловивших возникновение идеи территориального экологического менеджмента. Во-первых, это тенденция учета экологических факторов и ограничений в процессе инвестирования, проектирования, строительства, эксплуатации и ликвидации региональных производств. Во-вторых, государственно-административное регулирование отношений предприятий с окружающей средой на мезоуровне и, наконец, в-третьих, мнение населения, все чаще предпочитающего экологически чистую продукцию и экологически чистые территории.

Прогнозируемые функции территориального экологического менеджмента многоаспектны и представлены на рис. 3:

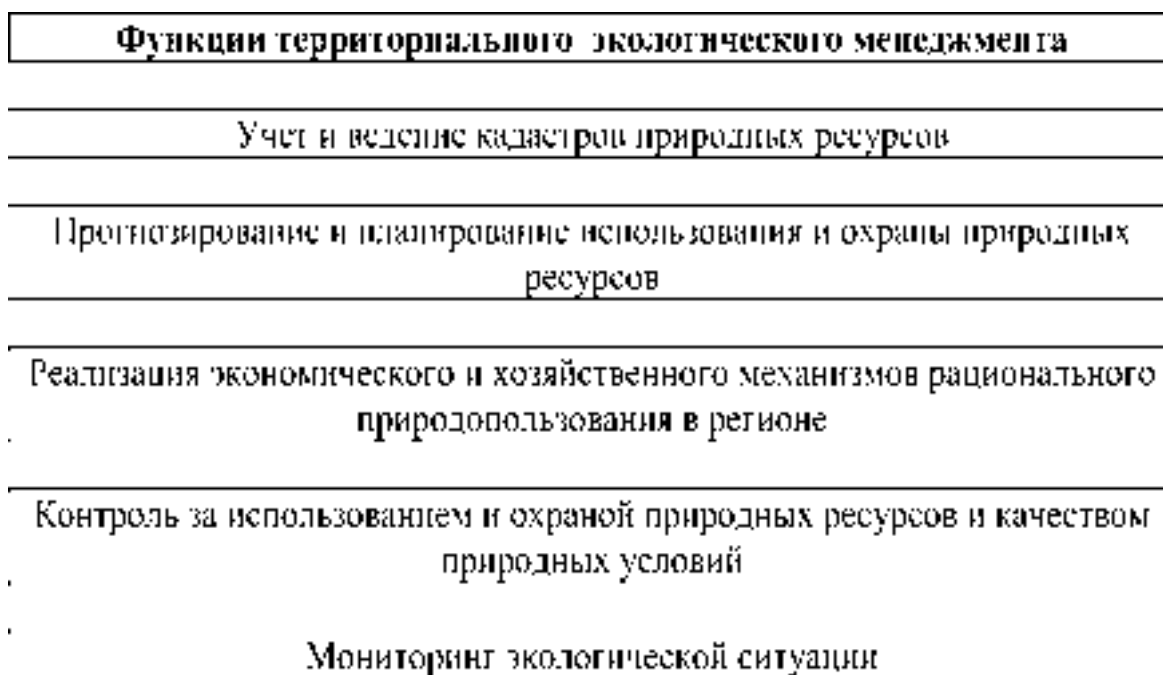


Рисунок 3. Функции территориального экологического менеджмента

Как видно из рис. 3, функции территориального экологического менеджмента многоаспектны и выступают как конкретные функции государственного и муниципального управления эколого-экономическими процессами на территориях.

В целом становление территориального экологического менеджмента в РФ требует разностороннего учёта складывающихся эколого-экономических реалий. Действительно, в рыночных условиях территории и регионы РФ предстают как предельно сложные, вмещающий в себя природную и экономическую компоненты, относительно самостоятельные субъекты, выстраивающие свою эколого-экономическую политику, исходя из складывающейся конъюнктуры, локальных экономических интересов, а также полномочий, предоставляемых Конституцией РФ, договорами о разграничении полномочий между субъектом федерации и Россией в целом и иными действующими нормативно-правовыми актами.

Чрезвычайно важно отметить, что конструируемая система территориального экологического менеджмента должна быть регионально адаптированной. Последнее, в частности, означает:

- необходимость соответствующего учёта в регулировании природопользования экологической ёмкости отдельных территорий, её сопоставления с уровнем техногенного «прессинга»;
- целесообразность оценки степени благоприятности (неблагоприятности) экологической ситуации в регионах, их ранжирование с точки зрения общегосударственной приоритетности экологических проблем;
- определение для каждого конкретного субъекта федерации «болевых точек» в эколого-экономической сфере, проблем, которые можно решить на региональном уровне и ситуаций, которые требуют вмешательства федерального центра;
- оценка существующих в регионе финансово-экономических и институционально-организационных предпосылок для реализации действенной природоохранной политики и др.

Считаем, что постановка вопроса о региональной адаптации систем экологического менеджмента предполагает учёт четырёх основных аспектов:

1. Адаптация к темпам, условиям и следствиям рыночных реформ в регионе.
2. Адаптация к природно-экологической, демографической и социально-экономической специфике регионов.
3. Адаптация к отношениям в системе «центр-регионы».
4. Адаптация к финансово-экономической, организационной и нормативно-правовой специфике регионов (рис. 4):

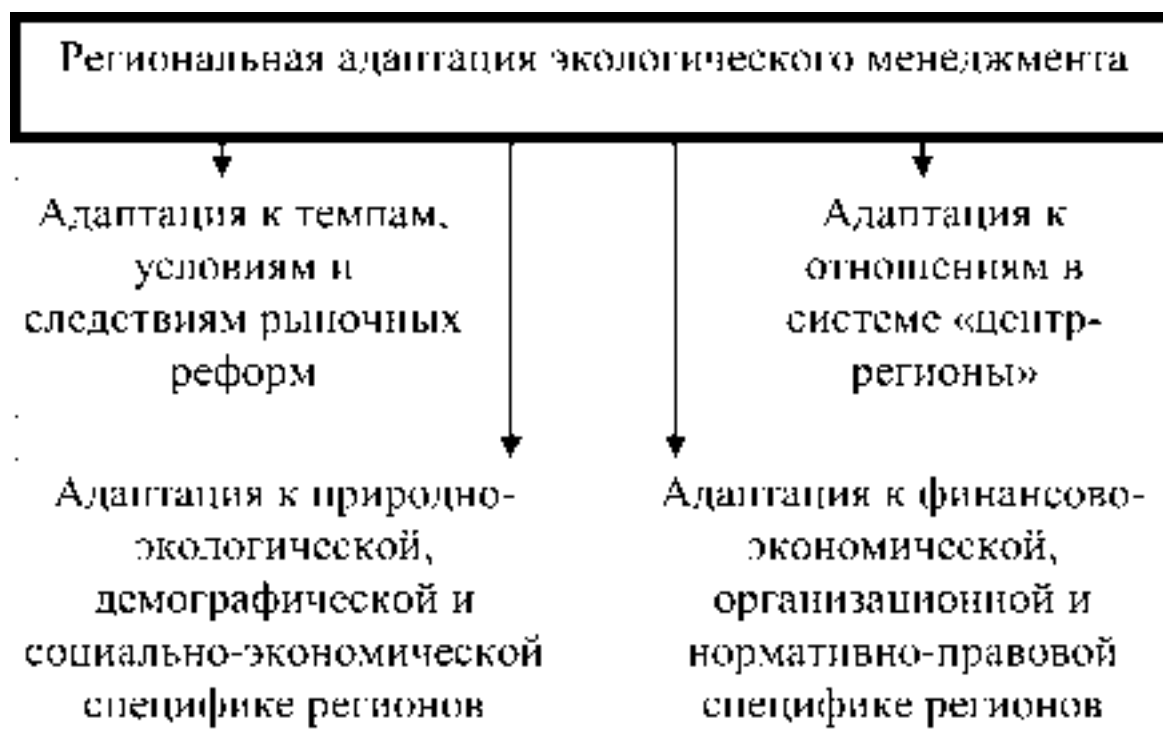


Рисунок 4. Основные составляющие региональной адаптации экологического менеджмента

Считаем, что особое место в регионально адаптированных системах экологического менеджмента должны занимать рекреационные регионы (Большие Сочи, Кавказские Минеральные Воды), функциональная ориентированность которых состоит в сохранении и воспроизводстве здоровья населения страны. Это требует, в свою очередь, обеспечения устойчивого социально-экономического развития рекреационного региона, улучшения эколого-санитарной обстановки в нем, сохранения и рационального использования природных лечебных ресурсов, развития санаторно-курортного комплекса.

Исходя из такой постановки вопроса, система экологического территориального менеджмента в рекреационных регионах, на наш взгляд, должна обеспечивать эффективное исполнение следующих основных функций:

- 1) координация и эффективная реализация действий федеральных ведомств, органов местного самоуправления и санаторно-курортных учреждений на территории региона в аспекте управления рациональным природопользованием;
- 2) формирование и реализация механизма экономики природопользования и охраны окружающей среды;
- 3) действенный мониторинг природопользования и экологии на территории региона;
- 4) стимулирование, развитие и продвижение санаторно-курортного и туристического потенциала территории.

Полагаем, что в курортных регионах осуществлять реализацию указанных функций должен единый орган, поскольку, если для государственного регулирования и контроля в большинстве отраслей экономики можно обойтись универсальными федеральными и региональными органами, то совершенствование системы управления в курортном регионе, в силу сложности, многогранности и специфики объекта управления, требует формирования целостной системы управления. Именно исходя из этих предпосылок, еще в 1992 г. на Кавказских Минеральных Вод был образован особо охраняемый эколого-курортный регион и создана администрация Кавказских Минеральных Вод [8]. Перечень полномочий, предоставленных администрации КМВ, достаточно широк и включает в себя вопросы экономического и социального развития территории, в том числе в области эколого-экономического развития, однако, к сожалению, деятельности по созданию регионально адаптированной системы экологического менеджмента администрацией в настоящее время не ведется. Полагаем, что разработка Стратегии развития Кавказских Минеральных Вод на период до 2020 года и образование

особой экономической зоны рекреационно-туристского типа могут послужить отправной точкой в формировании и эффективной реализации системы территориального экологического менеджмента в рекреационном регионе.

Обобщая изложенное в данной статье, сформулируем следующие основные выводы:

1. Приоритетным условием экологически устойчивого функционирования страны в целом и ее территорий является разработка и реализация концепции территориального экологического менеджмента на основе сочетания экономических и управленческих форм и методов рационального природопользования и охраны окружающей среды.

2. Представляя собой итог сочетания классического менеджмента (управления в народном хозяйстве) и хозяйственного механизма природопользования и природоохранной деятельности, территориальный экологический менеджмент является результатом включения в систему управления развитием страны и территорий эколого-экономического фактора в условиях роста природоохранных проблем.

3. Становление территориального экологического менеджмента в современной России протекает в ситуации, когда территории и регионы предстают не только предельно сложными (вещающим в себя и природную и экономическую свою компоненты) объектами экологического менеджмента. Конструируемая на мезоэкономическом уровне система экологического менеджмента (равно как и экологический менеджмент в масштабе Российской Федерации в целом) с учётом объективно складывающейся территориальной природно-экологической и социально-экономической стратифицированности должна быть регионально адаптированной.

4. Полномасштабное внедрение концепции территориального экологического менеджмента сопряжено с формированием целостной системы экономических и управленческих форм и методов воздействия на природопользователей, необходимых для стимулирования их эколого-ориентированного поведения.

5. Модельная версия территориального экологического менеджмента должна выстраиваться с учётом целей, задач, принципов и функций рационального природопользования, причём, как на федеральном, так и региональном уровнях.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Акимов Т.А., Коновалов С.М., Хаскин В.В. О функциональной структуре управления природопользованием в России (концептуальные положения) // Проблемы окружающей среды и природных ресурсов. 2004. № 6.
2. Богданов С.В. Оптимизация решения задач экологического менеджмента // Менеджмент в России и за рубежом. 2006. № 5.
3. Бронштейн А.М., Литвин В.А., Русин И.И. Экологизация экономики: методы регионального управления. М.: Наука, 2000.
4. Игнатов В.Г., Кокин А.В. Экологический менеджмент. Ростов н/Д: Феникс, 1997.
5. Коротков Э.М. Концепции экологического менеджмента // Проблемы окружающей среды и природных ресурсов. 2005. Вып. 4.
6. Официальный сайт Министерства природных ресурсов и охраны окружающей среды Ставропольского края (mpr.Stavkrai.ru).
7. Пахомова Н., Эндарс А., Рихтер К. Экологический менеджмент. СПб.: Питер, 2003.
8. Положением об особо охраняемом эколого-курортном регионе и его администрации, утвержденным Постановлением Правительства РФ № 462 от 6 июля 1992 г.
9. Селиванова Н.В. Экологический менеджмент. М.: Академический проект, 2005.
10. Федеральный закон «Об охране окружающей среды». М.: Инфра-М, 2004.
11. Цхай А.А. Информационные системы в экологическом менеджменте. Ч. 1. Экологический менеджмент. Барнаул: Издательство АлтГТУ, 2002.
12. Яндыганов Я. Экономика природопользования. М.: Кнорус, 2005.
13. Cramer I. The Bygone Illusion. TNO Policy Research. TNO report. Apeldoorn, 1998.

ДРУЖИНИН А.Г., ЗОЛОТАРЁВ И.И.**РЕСУРСНО-СЫРЬЕВАЯ МОДЕЛЬ РОССИЙСКОЙ МЕЗОЭКОНОМИКИ: ФАКТОРЫ И ПРОБЛЕМНЫЕ СИТУАЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ, ПРИОРИТЕТЫ ПРЕОДОЛЕНИЯ**

Одним из основополагающих факторов современного природопользования выступает процесс экономической глобализации. Под его влиянием существенно возрастает общая «масса» экономики, усиливается её совокупное воздействие на планетарную экосистему, что ведёт к актуализации глобальных экологических проблем. В ситуации всё возрастающей техногенной деструкции природной среды повышается эколого-экономическая ценность территории, что инициирует как природоохранные усилия, так и «перенос» экологически неблагоприятных отраслей и производств из высокоразвитых стран и регионов на глобальную периферию, формирование ресурсно-сырьевой модели региональной экономики.

Влияние глобальных детерминант на эколого-экономическое развитие наиболее выражено в современной России, чья экономика в 1990-е гг. претерпела глубокий спад и системную трансформацию, а в 2000-е переживает восстановительный рост во многом за счёт включения в глобальную экономику в качестве ресурсно-сырьевой, имплантированной в глобальные взаимодействия в преимущественно в качестве мирохозяйственной периферии и испытывающей существенную природно-экологическую деструкцию территории. Наиболее существенными мезоэкономическими проявлениями утверждающаяся в России ресурсно-сырьевой модели выступают: «смещённость» экономической структуры в пользу сырьевых отраслей, а также индустрии первого передела (обладающих наиболее деструктивным экологическим эффектом); смещение природно-хозяйственной активности в сырьевые регионы Севера и Востока, портово-транзитные зоны, ведущие городские агломерации; существенная зависимость социально-экономического благополучия значительной страты ведущих (по параметрам ВРП) регионов от ситуации на глобальных сырьевых рынках, от доступа на них, а также от активности доминирующих транснациональных компаний соответствующей специализации; в целом «неэкологичный» характер расширяющейся экспортно-импортной активности; практически прямая зависимость перспектив решения социальных проблем территориальной общности от её готовности идти на экологические жертвы (игнорировать природоохранные интересы) и ограничения; всё возрастающий масштаб природно-хозяйственной деструкции на фоне устойчивого финансирования природоохраны по остаточному принципу.

Неблагоприятные экологические следствия реализации ресурсно-сырьевой модели мезоэкономики фиксируются и для южно-российского макрорегиона, включая и Ростовскую область. Анализ эколого-экономической ситуации свидетельствует не только о повышенной техногенной составляющей в природно-экологической подсистеме региона, но и о большей (в сопоставлении) с сопредельными территории «включённости» природно-ресурсной базы в систему общественного производства, о значительной по масштабам и негативной по своим следствиям ориентации региональной экономики на эксплуатацию земельной, территориально-локализационной и иных инвариант природно-ресурсной ренты. Формирование «внешнеэкономически ориентированного» сегмента территориально-хозяйственной системы (зерновая и масличная монокультура, транспортная инфраструктура и др.), функциональная трансформация региона из электроэнергетического реципиента, в электроэнергетического донора, а также укоренение в мезоэкономике транснационального капитала, установление его контроля над системоформирующими секторами, усиливает экологические риски. Будучи специализированной на «чувствительных» к качественным параметрам окружающей природной среды отраслях и сферах экономики и достаточно плотно заселённой, Ростовская область как особая воспроизводственная система мезоуровня в своём развитии и функционировании оказывается в максимальной степени зависимости не только от масштаба и характера включения в глобальные экономические процессы, но и от качественных и количественных параметров её природно-экологической и эколого-экономической составляющей, что требует соответствующих регуляторных усилий в рамках сложившейся системы региональной экономики. Глобальные экономические изменения в их мезоэкономической проекции усиливают природно-хозяйствен-

ную деструкцию, а пролонгация ресурсно-сырьевой модели региональной экономики при среднесрочных позитивных экономических эффектах усилит дисбаланс в эколого-экономической и социально-экологической системах и будет неизбежно подрывать потенциал долгосрочного развития региона по инновационному сценарию.

Складывающаяся ситуация обуславливает необходимость формирования и реализации стратегии адаптивной, учитывающей экологические возможности, интересы и приоритеты региона, экономической глобализации. Экологизация территориально-хозяйственной системы Ростовской области должна в условиях глобализации вмещать в себя: стимулирование обновления основных фондов экологически наиболее «грязных» и потенциально опасных в плане техногенных чрезвычайных ситуаций и катастроф отраслей промышленности (металлургия, электроэнергетика, угольная промышленность, химия); опережающее введение мощностей средоохранной инфраструктуры в сочетании с последовательным перераспределением земельного фонда в пользу лесов, а также особо охраняемых природных территорий; усилия по локализации и рекультивации мест складирования промышленных и бытовых отходов; создание условий для привлечения на территорию области высокотехнологичных (экологичных) технологических линий, производств и промышленных предприятий; стимулирование экономико-технологического взаимодействия по цепочке «сырьё — продукция первого передела — продукция с высоким уровнем добавленной стоимости — отходы — сырьё»; вынос проблемных в экологическом отношении производств за пределы основной урбанистической зоны (Ростовской агломерации); поддержку структурных изменений в экономике в направлении роста в её составе сферы услуг (включая бизнес-услуги, научно-образовательные услуги, туристско-рекреационные услуги и т.п.).

Фактор глобализации ориентирует также на взаимоувязку перечисленных стратегически значимых направлений с существенным повышением экологической безопасности крупнейших городов (в первую очередь г. Ростова-на-Дону, а также основных индустриальных центров), на их позиционирование как экополисов (поселений, не только экономически и инфраструктурно, но и экологически благоприятных для устойчивого качественного воспроизводства населения), а также на экологизацию сложившихся и складывающихся имманентных экономике Ростовской области сетевых взаимодействий. Последнее особенно важно учитывая демографические тенденции и перспективы. В соответствии с авторскими расчётами демографический потенциал области к середине 21 века может сократиться более чем на 1100 тыс. человек, то есть на 30% (что эквивалентно населению такого города как Ростов-на-Дону). При этом логично полагать, что оставшееся население ещё больше сконцентрируется на относительно плотнозаселённом и испытывающем наибольшую техногенную нагрузку юго-западе в пределах Ростовской агломерации.

С учётом специфики региональной экономики стратегия её экологизации должна базироваться на следующих базовых принципах.

Во-первых, на принципе системного подхода. Системность должна присутствовать как в постановке задач, так и в оценке достигнутых целей и полученных результатов. Она позволяет сбалансировать и расставить акценты в звене «цели-результаты». Нарушение системного подхода в социально-экономическом развитии территории, осуществлении рыночных реформ, отсутствие продуманной программы экологически ориентированных действий, противоречивость экономических, организационных и законодательных рычагов могут привести к ошибкам и просчётам.

Во-вторых, на принципе эффективности, то есть соотнесённости расходов к результатам. Применительно к эколого-экономической сфере это означает не только установление соответствия между расходами на природоохрану и позитивными изменениями в состоянии окружающей природной среды, но и учёт «недополученной экономической выгоды» вследствие тех или иных экологических ориентированных мер и ограничений, а также между экономическими издержками и комплексным социально-экономико-экологическим эффектом трансформации региональной экономики из её нынешней ресурсно-сырьевой модели в «экологизированное» инновационно-ориентированное состояние.

В третьих, принцип постепенности, логического перехода от простых к более сложным задачам, позволяющего двигаться к цели осмысливая и анализируя пройденные этапы и вносить, по необходимости, соответствующие корректировки. В современных российских условиях последнее, в частности, означает, что задачи восстановительного роста (решаемые в том числе за счёт масштабного использования имеющейся природно-ресурсной базы) по мере выхода того или иного региона из

системного кризиса должны последовательно замещаться задачами развития на качественно новой структурно-технологической основе.

В-четвёртых, принцип ориентации на достижение главной цели, каковой, на наш взгляд, является создание высокоэффективной конкурентоспособной экологически устойчивой экономики, способной обеспечить достойный уровень и качество жизни социально-территориальной общности.

Декларируя стратегию экологизации мезоэкономической системы, следует учитывать, что действующая система управления природопользованием региона — малоэффективна и носит в целом формально-декларативный характер, воспроизводит не столько благоприятную окружающую среду и природно-ресурсный потенциал, сколько себя саму и полномасштабно используется лишь как один из фискальных инструментов, а также рычагов государственного (и близких к госструктурам коммерческих структур) «давления» на частный бизнес. Учёт фактора экономической глобализации требует её коррекции на основе учёта: глобальных и трансграничных эколого-экономических проблемных ситуаций и рисков (в их преломлении к региону); передовых практик природоохранного и эколого-экономического регулирования; эколого-экономического «поведения» ведущих ТНК (особенно специализированных в профильных для региона сферах экономики и проявляющих интерес к локализации производств на его территории). Приоритетом следует признать отрегулирование рентных отношений (изъятие ренты должно сочетаться с внедрением экономических механизмов бюджетного поощрения хозяйствующих субъектов-природопользователей за внедрение экологических инноваций, минимизацию ущерба окружающей природной среде), минимизацию оттока ресурсной ренты из региона в «центральные» зоны российской и глобальной экономики (столичные мегаполисы, штаб-квартиры ТНК и т.п.). Состояние основных фондов в базовых отраслях региональной экономики (химии, металлургии, электроэнергетике), а также нарастающая агроклиматическая нестабильность ориентируют на масштабное привлечение субъектов глобального рынка к страхованию экологических рисков, а также внедрение международных экологических стандартов. Формирование адаптированной к условиям глобализации системы управления природопользованием региона сопряжено с ориентацией на опережающее (по отношению к экологической деструкции) внедрение природоохранных практик и подходов (в том числе в рамках «экологического бюджета области») и должно сопровождаться как расширением сферы взаимодействия и координации между ведомствами и уровнями территориального управления, так и её общей интернационализацией (создание международных интегрированных баз данных, консультации по трансграничной эколого-экономической проблематике, формирование механизма компенсации экологического ущерба и др.).

Реализация адаптивного многоуровневого подхода принятия управленческих решений в сфере природопользования глобализирующейся региональной экономики предполагает как поддержку экологических, замыкающих технологические цепочки сырьё — отходы, корпораций (включая создание специализированной корпорации «Природные ресурсы» в регионах ЮФО, сформированной по смешанному типу, с участием российского и иностранного капиталов), так и ориентацию на идеологию и практику частно-государственного партнёрства. Сферой последнего должна стать не только реализация отдельных локальных проектов средоохранной направленности, но и взаимодействие в области выработки взаимно приемлемых «правил игры» в сфере природопользования, стандартов и механизмов природоохраны. Особо важным представляется взаимодействие с крупным бизнесом (выступающим в роли основного агента экологической деструкции) по следующим основным направлениям: стратегического целеполагания и планирования, то есть учёта стратегий (и их экологических следствий) доминирующих корпораций при формировании стратегий развития региональной экономики; мониторинга эколого-экономической ситуации (взаимообмен информацией, формирование объединённых баз данных об экологической ситуации в ареале активности той или иной корпорации, о воздействии последней на окружающую среду и т.п.); бюджетно-финансовая сфера (согласование величин платежей за сбросы и выбросы, иные виды экологического ущерба, за землепользование и т.п.); кадры и образование (трансферт образовательных стандартов и программ, перекрёстная сертификация кадров и т.п.). Иной аспект частно-государственного партнёрства связан с выработкой совместной экологически ориентированной позиции государства (его региональных институтов) и регионального же (по генезису, ментальности, сфере интересов) бизнеса в отношении выгод, издержек, форм и механизмов глобализации, выстраивания отношений с доминантными агентами экономической глобализации — фирмами-нерезидентами, в первую очередь транснациональными компаниями. Государство должно гарантировать локальному бизнес-сообществу режим умеренного

патернализма лишь в случае соблюдения последним общезначимых экологических требований и, тем более, реальной экологизации. Аналогичного рода селективный подход должен быть распространён и на трансрегиональные и транснациональные корпорации: приоритет должен отдаваться фирмам с чёткой и ответственной экологической политикой.

Существенно, что Ростовская область интегрируется в глобальную экономику, не имея ни чётких экологических ориентиров и установок в инвестиционной сфере, ни действенного механизма инвестирования в охрану природы. Объём инвестиций природоохранного назначения неустойчив и неадекватен масштабу эколого-экономических проблем. Доля инвестиций природоохранного назначения в общих инвестициях в основной капитал в условиях посткризисного роста стабильно снижается, а сами инвестиции распылены (по отраслям, территориям, отдельным целевым программам), что снижает их эффективность. Условием экологизации региональной экономики в данном контексте выступает как аккумуляция финансово-инвестиционных ресурсов природоохранного назначения в рамках диверсифицированного по источникам «Экологического бюджета Ростовской области», так и создание механизма стимулирования привлечения экологически ориентированных иностранных инвестиций (на основе применения системы льгот, инфраструктурного обеспечения, других инструментов и мер государственного поощрения инвесторов) в интересах реализации инвестиционного потенциала глобальной экономики (международные займы, целевые гранты международных фондов, субсидии зарубежных государств, а также целевые отчисления заинтересованных в деятельности на территории области зарубежных корпораций).

ЗАБЕЛИН Д.В.

УСЛОВИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В ОТРАСЛЕВОЙ СТРУКТУРЕ СТРАН С ПОСТКРИЗИСНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

Традиционно, методология исследования туристической отрасли включает в себя оценку различных параметров, которые влияют на степень и направления развития данной сферы. Это наличие таких параметров как специфические природные ресурсы, различного рода исторические либо событийные аттракты, человеческий и финансовый капитал, развитие инфраструктуры и т.д. Исходя из проводимого анализа этих факторов, делаются рекомендации для улучшения функционирования туристической индустрии. Но зачастую, те инструменты, которые прекрасно работают в одной стране, совершенно бездейственны в другой.

Причина этого явления кроется в специфичности функционирования туристической отрасли в каждой отдельно взятой стране. Причём, специфика эта заключается не только в природных или культурных условиях, но и в параметрах развития всей экономической системы. Необходимо осуществлять анализ предыдущего пути (path-dependence) развития государства, учитывать не только традиционные, универсальные факторы, влияющие на становление туристической отрасли, но и ряд исторических условий повлиявших на формирование, той или иной отраслевой структуры. Подобный анализ позволяет выявить специализированные механизмы развития туристической индустрии, и, как правило, такие механизмы существенно отличаются конкретикой от традиционно используемых в экономической литературе рекомендаций по увеличению инвестиций или либерализации налогового режима.

В данной статье, целью исследования является выявление специфики развития туризма в странах с посткризисной экономикой, нахождение сходных проблем и путей их решения. Спустя, более чем 15 лет с момента начала реформ, все страны бывшего «советского блока» находятся на разных этапах развития отрасли туризма, хотя многие стартовые условия изначально совпадали. Именно стратегии развития стран с переходной экономикой, и должны быть проанализированы для выявления опыта наиболее пригодного для применения в условиях российской действительности.

Для осуществления такого анализа необходимо, прежде всего, определиться с кругом рассмат-

риваемых стран. В отечественной экономической литературе, как правило, к странам с переходной, а сейчас уже посткризисной экономикой относят следующие: Азербайджан, Албания, Армения, Белоруссия, Болгария, Венгрия, Грузия, Казахстан, Латвия, Литва, Молдавия, Польша, Россия, Румыния, Словакия, Словения, Таджикистан, Узбекистан, Украина, Хорватия, Чехия, Эстония. Это все страны бывшего СССР и Центрально-Восточной Европы. В рамках нашего исследования, особый интерес представляют именно страны ЦВЕ, а также Куба. И хотя Куба не является переходной экономикой в классическом понимании этого термина, всё же она удовлетворяет многим её критериям (неустойчивость, особый характер противоречий, альтернативный характер развития и т.д.) [1, с. 18–19].

Можно привести несколько вариантов развития сектора туризма с учётом страновых особенностей. Существует, по крайней мере, две модели развития туристической индустрии в странах с переходной экономикой. Обе модели сформировались под действием внешних и внутренних факторов. Первая, в большей степени зависящая от предыдущего пути развития (как внутреннего фактора) и от влияния негативных внешних факторов, иллюстрацией здесь служит туристический сектор Кубы. И вторая модель, сложившаяся в большей степени под действием внутренних институциональных факторов, а также при значительном положительном международном влиянии. В частности, по второй модели происходило развитие туризма в большинстве стран ЦВЕ.

Рассматривая пример Кубы, следует ещё раз оговориться, что эта страна не является переходной экономикой в её классическом понимании, тем не менее, ряд характеристик ей присущих, позволяет использовать этот опыт для сравнительного анализа. До присоединения к «советскому блоку» в 1960 году, Куба более 10 лет являлась «туристической базой» Северной Америки, для которой в условиях преобладающего зимнего климата, остров служил незаменимым оазисом. В тот период туризм для Кубы являлся третьей по значимости статьёй экспорта после сахара и табака, и до начала 40-х годов прошлого века Куба принимала более чем треть всех туристов посещающих зону Карибского бассейна [2]. Количество туристов достигло своего пика в 1957 году, когда почти 356 тысяч человек посетили страну, 87% которых прибыли из США. Эта структурная зависимость была также отражена в пространственной концентрации большинства туристических объектов вокруг столицы Гаваны и в проектируемом курорте на северном побережье — Варадеро. Но переход Кубы в статус полукOLONиальной страны вместе со сменой режима, что было сродни революции, а также введение эмбарго со стороны США практически свело к нулю туристские потоки.

Как страна, практически полностью зависящая от единственного продукта первичной переработки (сахара) и без топливных и энергетических запасов в собственном владении, Куба стала полагаться в основном на СССР, как на гарантированный рынок для большей части производимой ею продукции, и как на поставщика нефти по заниженным ценам. С развалом СССР Кастро не принял политики перестройки как основной философии, и перед Кубой возникла необходимость определения новой внутренней и внешней экономических стратегий в порядке выживания.

В 1995 году были разрешены частные гостиницы и рестораны, а также совместные предприятия в сфере туризма на паях с зарубежными партнёрами. Эти действия вызвали действительно направленный рост в секторе туризма и позволили добиться запланированных стратегией развития результатов.

Однако нельзя не отметить, что подобный дуализм, противоречащих друг другу политическое и экономического строя, не мог не сказаться на развитии туризма на Кубе. Традиционные сектора экономики, имели слабые позиции на мировых рынках, не достаточно эффективные в сравнении со стремительно интернационализирующимся сектором туризма. Это инициировало ухудшение, не только экономической, но и социальной ситуации в стране. Так, оборотной стороной развития туризма на Кубе стало процветание секс-туризма, вызванное массовой безработицей из-за низкой рентабельности большей части кубинской экономики. Низкий доход и ограниченная мобильность населения привела к такой асоциальной форме развития туристической индустрии. Во многом это обусловлено именно просчётом при проведении реформ в ходе перехода к «регулируемому рынку».

Как показывает кубинская практика, определяющим моментом в развитии туризма стала именно прошлая (до советского периода) ориентация экономики на доминирование этой отрасли. Иначе происходило становление в странах ЦВЕ. Во-первых, следует сразу отметить, что эта группа стран была изначально ориентированна на взаимодействие с Европейским Союзом, который в свою очередь,

также был в этом заинтересован.

Осознавая всю важность развития этого региона, Евросоюз с самого начала принимал активное участие в реформировании экономик стран ЦВЕ, и в формировании сектора туризма в том числе. Инвестиции осуществлялись помощью Европейского фонда регионального развития (ERFD), который был основан в 1975 г., и по сей день оказывает финансовую помощь слаборазвитым регионам союза, Европейского Фонда Регионального Развития (ERDF), Европейского Социального Фонда (ESF), Европейского Фонда Поддержки Сельскохозяйственных Производителей (EAGGF), программы LEADER+ и многих других. Средства из всех этих источников направлялись на поддержку местных стратегических инициатив, которые в том числе включали и развитие туризма.

Вторым важнейшим моментом в развитии туристического сектора стран Восточной Европы, являлись особенности институциональной среды. Многие исследователи считают, что медленные темпы развития после перехода к рынку в странах ЦВЕ обусловлены низким уровнем развития социального капитала, либо его существованию в ряде негативных форм. Недоверие правительству, высокий уровень бедности, низкий уровень межличностного доверия (вследствие отсутствия правил и законов), коррупция — всё это негативные формы социального капитала [5, р. 343–350]. В более осязаемых характеристиках, недостаточное развитие социального капитала часто выражают в низкой представленности различных некоммерческих и добровольческих организаций.

Относительно воздействия недостаточности социального капитала на развитие сферы туризма, можно привести пример Румынии, где в рамках поддержания сельского туризма в одном из районов было инвестировано более миллиона евро по программе EU PHARE, при этом пилотный объект (район Бран) оказался полностью убыточным и непопулярным, так и не достигнув предполагаемого потенциала [6, р. 314–330].

Следует также отметить необходимость создания нового имиджа и системы национальной идентичности для стран с переходной экономикой. Страны использовали различные имиджевые стратегии при развитии своей туристической индустрии. Например, Хорватия, активно внедряла рекламный слоган: «Добро пожаловать, старые друзья!», ориентируясь тем самым, на туристов уже ранее посещавших страну. Словения при проведении рекламных и информационных акций сразу чётко позиционировала себя как страну для туризма, максимально подчёркивая туристскую направленность всей инфраструктуры, и даже экономики в целом. Сербия делала акцент на многокультурности и многонациональности, демонстрируя тем самым отсутствие межэтнических проблем, которые до этого ассоциировались у туристов с этим государством. Интересен пример, уже ранее рассмотренной нами Кубы, которая сыграла на введении в её отношении эмбарго со стороны США, и стала очень успешно использовать имидж страны-изгнанницы.

Примеры Кубы и стран ЦВЕ сложно сравнивать, учитывая принципиальные различия экономических систем этих государств во многих аспектах. Но всё-таки можно выделить ряд критериев, которые способствуют развитию туризма:

1. Создание общества потребления, характерного для рыночных экономик.
2. Наличие изначальной туристической ориентации экономики (страны бывшей Югославии, Куба).
3. Включение в интеграционные процессы.
4. Развитие социального капитала (в том числе, сокращение его негативных форм).
5. Создание нового туристского имиджа.

При учёте всех этих критериев, развитие туризма будет значительно более эффективным. Причём необязательно это должно происходить на национальном уровне. Например, стран с изначальной туристской ориентацией относительно мало, в то время как отдельных туристских районов внутри стран, значительно больше. Следовательно, эта стратегия может быть использована на местном уровне.

Давая оценку применимости данных условий для России, следует учитывать уже достигнутые нами результаты в сфере развития туризма. Туристический оборот в Российской Федерации с 1992 увеличился в 1,8 раз, однако до сих пор наша страна не является туристически значимым рынком [4, с. 143]. При этом нельзя не отметить, что были достигнуты положительные тенденции в отношении выполнения первого критерия — создания общества потребления, нацеленного на использование туристских услуг, в 2000–2004 гг. рынок платных услуг в сфере туризма в России вырос почти в 2,5 раза (рис. 1).



Рисунок 1. Объем туристического рынка России и среднедушевые денежные доходы населения¹

Изначальная туристская ориентации в России, безусловно, отсутствовала, поскольку туризм в СССР не считался приоритетной сферой экономики. Капиталовложения в инфраструктуру международного туризма были очень низкими, хотя государство и субсидировало развитие внутреннего туризма, как части всей социальной политики. Можно говорить о туристской ориентации лишь некоторых регионов (Краснодарский край, Республика Бурятия, г. Санкт-Петербург и т.д.), но даже это позволяет вырабатывать более направленные и эффективные стратегии развития.

Говоря об интеграционных процессах, в которые включена Российская Федерация, нужно заметить, что у нас никогда не было таких преференциальных условий как у стран ЦВЕ в отношениях с Европейским Союзом. Большинство действующих программ направлены на сотрудничество в сфере торговли и промышленности, поэтому отмечая активное участие России в интеграционных процессах, нельзя сказать, что это оказывает существенный положительный эффект на развитие туризма.

Приумножение позитивного социального капитала — один из наиболее сложных аспектов в сфере выработки рекомендаций для развития туристского сектора. Традиционно Россия занимает лидирующие позиции по уровню коррупции, бедности населения и степени недоверия властям. Поэтому решение этих проблем уже предполагает существенные улучшения в сфере экономики в целом, и как следствие в туризме. Сюда же можно отнести и работу над туристским имиджем нашей страны. В последние годы попытки подобных рекламно-информационных акций уже предпринимались. Как наиболее масштабную инициативу последнего времени можно выделить заявку России на проведение Олимпийских игр в Сочи в 2014 году. Подобные акции должны не только проводится на национальном уровне, но и поощряться государством в качестве региональных и даже частных инициатив.

В качестве заключения, хотелось бы ещё раз обозначить важность развития туристического сектора, как одного из наиболее перспективных сегментов современной системы хозяйствования. Учитывая то, что российская экономика испытывает явный перекося в сторону промышленного производства, туризм способен выполнить роль структурного стабилизатора. Кроме того, как показывает опыт других стран с переходной экономикой, индикатором не только экономики и рыночных отношений, но и качества жизни населения, что для России является первостепенной задачей на современном этапе.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Белокрылова О.С. Теория переходной экономики: Учебное пособие. Ростов-на-Дону: Феникс, 2002.
2. Официальный сайт Экономической комиссии по делам Латинской Америки и стран Карибского бассейна ООН (ECLAC UN) (<http://www.eclac.cl/>)

¹ Составлено автором по: [3, с. 32, 311].

3. Российский статистический ежегодник. 2005: Стат. сб. М.: Росстат, 2006.
4. Россия в цифрах. 2006: Крат. стат. сб. М.: Росстат, 2006.
5. Paldam M., Svendsen G.T. An essay on social capital: looking for the fire behind the smoke // European journal of political economy. 2000. V. 16.
6. Roberts L., Simpson F. Developing partnership approaches to tourism in Central and Eastern Europe / Journal of sustainable tourism. 1999. V. 7. № 3–4.

ЗАХАРЯН Р.С.

*ИССЛЕДОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ РАЗВИТИЯ И НАПРАВЛЕНИЙ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ
СФЕРЫ УСЛУГ РЕГИОНА*

В настоящее время сфера услуг занимает одну из ключевых позиций в структуре народного хозяйства. Актуальность исследования сферы услуг обусловлена динамичностью развития отраслей экономики и повышением уровня жизни населения.

В последние годы все острее встает проблема более тщательного, детального изучения сферы услуг. Указанная сфера экономики до сих пор достаточно плохо изучена. До настоящего времени ведущие ученые уделяли ей достаточно мало внимания, услуги практически не изучались. Поэтому все еще не существует точного определения услуги, нет четкого разграничения видов услуг, совершенной системы регулирования сферы услуг, несмотря на постоянно растущие масштабы обмена услугами.

Ускорение развития сферы услуг для воздействия на экономический рост — главная задача каждой страны. Но это невозможно без тщательного, детального изучения самих услуг и их влияния на развитие страны в целом.

На развитие сферы услуг большое влияние оказывает научно-техническая революция: появляются новые виды услуг, повышается качество обслуживания, снимаются технические барьеры в передаче некоторых услуг, что открывает для них мировой рынок.

Можно сказать, что на протяжении двух последних десятилетий сфера услуг является одним из наиболее динамично развивающихся секторов экономики. В связи с чем данное исследование приобретает в настоящее время актуальность и значимость.

Все многообразие услуг в современной развитой экономике можно сгруппировать в несколько крупных, функционально более или менее однородных подразделений общей весьма разнородной структуры:

1. Транспорт:
 - пассажирский (перевозка пассажиров всеми видами транспорта и оказание сопутствующих услуг);
 - грузовой (перевозка грузов).
2. Поездки:
 - деловые;
 - личные.
3. Связь (услуги почтовой, курьерской, телефонной и иной связи).
4. Строительство.
5. Страхование.
6. Финансовые услуги.
7. Компьютерные и информационные услуги (например, консультации в области компьютерных программ, обслуживание компьютеров и т.д.).
8. Роялти и лицензионные платежи.
9. Другие бизнес — услуги:
 - посреднические услуги;
 - лизинг;

– прочие деловые, профессиональные и технические услуги (правовые, управленческие, бухгалтерские, рекламные и иные услуги, услуги по проектированию, картографии и т.д.).

10. Личные, культурные, рекреационные услуги:

- аудиовизуальные (производство фильмов, программ, дисков и т.д.);
- прочие (показ выставок, проведение мероприятий).

11. Правительственные услуги.

В структуре народного хозяйства России в настоящее время сфера услуг выделена в третичный сектор (первичный сектор — отрасли, связанные с эксплуатацией природных ресурсов: добывающая отрасль, сельское, лесное, рыбное хозяйство; вторичный сектор обрабатывающая промышленность), поскольку общие глубокие преобразования в экономике страны обусловили необходимость обособления отдельных организационно- экономических форм хозяйствования, способных профессионально обеспечить условия сбалансированности и динамичности развития отраслей экономики и комфортности жизни населения страны [4, с. 82].

Развитие сферы услуг в мировом хозяйстве связывается с началом ее расцвета в первой половине 60-х годов XX в., когда в развитых странах изменяется потребительская психология общества и утверждается культура потребительского гедонизма — реализация естественного права человека на полноту жизни. В противовес буржуазной морали культивирования накопления (деньги должны были либо поступать в деловой оборот, либо вкладываться в вещи, обладавшие высокой степенью ликвидности) «символом благополучия» становится не только возможность окружать себя дорогими вещами, но и покупать дорогие услуги. Создав повышенный спрос на услуги, гедонистическая потребительская культура уже в силу чисто рыночных законов стала фактором развертывания в сфере их (услуг) производства конкуренции, которая в свою очередь вынуждала предлагать рынку все более дифференцированный их сектор [4, с. 82].

К. Маркс рассматривал услугу как полезное действие той или иной потребительной стоимости товара либо труда. Однако, на наш взгляд, в данном определении отсутствует указание на наличие социального взаимодействия в процессе оказания услуги. Известный американский маркетолог Ф. Котлер определял услугу как какое-либо мероприятие или выгоду, которую одна сторона может предложить другой и которые, как правило, неосвязаемы и не приводят к заявлению чем-либо. При этом, продолжает Ф. Котлер, производство услуг может, равно как может и не быть связано с товаром в его материальном представлении [1].

В процессе перехода российской экономики на рыночные основы и ее интеграции в мировое хозяйство следует учитывать активную роль сферы услуг, а так же все аспекты ее развития (технические, структурные, организационные, управленческие, количественные и качественные).

Первостепенная наша задача — ускорить развитие сферы услуг. Немаловажен для России и огромный потенциал отраслей услуг в решении проблемы занятости. Несмотря на инерционный характер процессов, связанных с изменениями в структуре занятости населения, в экономике России, тем не менее, наблюдалась выраженная тенденция роста доли занятых в сфере услуг.

В настоящее время Россия находится в процессе присоединения к ВТО, и переговоры по торговле услугами составляют самый трудный, завершающий этап на пути присоединения. Речь идет о международных сделках, охватывающих самые разнообразные сферы деятельности — социально-культурный комплекс, оптовую и розничную торговлю, банковское дело, страхование, аудит, транспорт и телекоммуникации, строительство и инжиниринг, здравоохранение и туризм и т.д.

Россия, ведя переговоры по торговле услугами, должна учитывать, что ей необходимо представить перечень обязательств по доступу иностранных поставщиков услуг на отечественный рынок. Перечень составляют двоякие ограничения: общие для всех секторов услуг и специфические, касающиеся определенного сектора. При этом специфические обязательства должны рассматриваться примерно по 160 видам услуг, систематизированным по 12 секторам согласно классификатору ВТО.

В процессе выработки обязательств по доступу иностранных поставщиков услуг необходимо найти баланс между интересами по защите своего внутреннего рынка и потребностью в иностранных инвестициях для создания современной инфраструктуры; между преимуществами, которые получают российские поставщики на внешних рынках в результате присоединения к ВТО, и степенью активности иностранцев на территории РФ.

Устранение противоречий между интересами российских и иностранных производителей

потребуется больших усилий. В первую очередь это связано с тем, что сфера услуг, меры по ее регулированию являются относительно новой проблемой для нашей страны. В настоящий момент Россия особенно нуждается в создании стройной, более совершенной системы правового регулирования сферы услуг, в этом отношении положительное значение может иметь использование опыта ВТО по урегулированию внешнеэкономической деятельности в сфере услуг.

Кроме того, все еще актуальной и неразрешенной остается проблема соответствия международного метода статистического учета услуг системе статистики, принятой в России. В отличие от ВТО в российской статистике производство материальных и нематериальных благ объединено, учет ведется по «списку», включающему следующие позиции: образование, культура и искусство; транспорт и связь; торговля, общественное питание, МТС и сбыт, заготовки; информационно-вычислительное обслуживание; сфера операций с недвижимостью; ЖКХ, непродовольственные виды бытового обслуживания; здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение; наука и научное обслуживание; кредитование, финансы, страхование, пенсионное обеспечение; аппарат управления, организация управления, кооперация и общественные организации.

Следует учитывать, что по мере «взросления» ВТО, к странам, вступающим в эту организацию, будут предъявляться высокие требования.

В последнее время наблюдается благоприятная динамика отраслей услуг в российской экономике, быстрое формирование целого ряда услуг, прежде всего социально-культурного комплекса, телекоммуникаций, кредитно-финансовых, деловых, расширение торговли.

Конкурентоспособность России проявляется главным образом в области услуг социально-культурного комплекса, связи (в основном за счет космических разработок) и в сфере имеющихся научно-технических разработок. Отставание уровня сферы услуг в России от общемировых стандартов объясняется недостаточными ассигнованиями на эти цели.

В условиях рыночной экономики в стране происходят существенные изменения в сфере услуг. На наш взгляд, в первую очередь, необходимо совершенствовать инфраструктуру сферы услуг. Так, Р.А. Фатхутдинов выделяет ряд факторов инфраструктуры региона, которые оказывают непосредственное воздействие на формирование экономической среды, удовлетворение потребностей населения и развитие различных форм и видов бизнеса в сфере услуг. К этим факторам относятся: рыночная инфраструктура, мониторинг окружающей природной среды, социально-культурный комплекс, здравоохранение, наука и образование, культура, торговля, общественное питание, транспорт и связь, пригородное сельское хозяйство, строительство, жилищно-коммунальное хозяйство, бытовое обслуживание, промышленность [3, с. 42–44].

Эти факторы могут рассматриваться как отрасли инфраструктуры региона. Уровень развития, стабильность и эффективность функционирования предприятий и учреждений всех перечисленных отраслей инфраструктуры региона оказывает влияние на состояние предпринимательской среды, хотя «очень трудно количественно измерить степень взаимного влияния факторов инфраструктуры региона [2, с. 20–23], так как это влияние носит сложный характер».

Кроме влияния рыночной инфраструктуры необходимо рассматривать географические особенности, социально-экономическую ситуацию в регионе, территориальную политику, а также планы стратегического развития региона.

Возникает необходимость планирования развития сферы услуг в регионе по следующим направлениям: обеспечение рациональной территориальной организации производства; комплексное и рациональное использование природных ресурсов; оптимизация застройки и расселения территории; координация финансово-бюджетной деятельности; создание условий для роста уровня жизни населения; подготовка квалифицированных кадров и образование; разработка и реализация целевых территориальных программ развития.

Большую роль в поддержке и развитии сферы услуг имеет законодательство субъектов РФ. Целеустремленно и последовательно эту работу проводит большая часть субъектов РФ, а также активно ведется работа по формированию законодательной базы, по созданию условий, способствующих выработке устойчивых состояний развития сферы услуг.

Понимая значение развития сферы услуг, законодательная и исполнительная власти городов, краев и областей на основе федеральных постановлений, указов, законов и программ самостоятельно развивают отдельные направления сферы, исходя из специфики регионов и накапливая свой практический опыт. Этим они укрепляют общегосударственную поддержку сферы услуг с помощью твор-

ческого использования местных особенностей и создают базу для дальнейшего развития и совершенствования сферы услуг.

К числу наиболее общих принципов прогнозирования развития сферы слуг в регионе можно отнести следующие.

1. Учет специфики рассматриваемой региональной структуры. Это прежде всего касается типа региона (республика, область и т.д.).
2. Учет социально-экономической специфики региона, перспектив его экономического, культурного и демографического потенциала, так как это в значительной ре определяет темпы роста сферы услуг в регионе.
3. Исследование основных тенденций изменения спроса на рассматриваемый вид услуг и выявление главных факторов, оказывающих на го влияние.
4. Исследование имеющейся материально-производственной базы удовлетворения спроса на услуги и выявление возможностей ее расширения за счет инвестиций.
5. Поиск источников финансовых ресурсов для реализации намеченной стратегии развития; согласование цели и имеющихся наличных средств.
6. Анализ конкретных инвестиционных проектов по созданию, расширению и реконструкции объектов сферы услуг.

Кроме того, улучшение ситуации в сфере услуг в России во многом зависит от вложений. Улучшение ситуации в сфере услуг сильно зависит от инвестиций, но в то же время, либерализуя эту сферу, необходимо поддерживать баланс между интересами по защите внутреннего рынка и потребностью в инновациях для создания современной инфраструктуры. Ведь без крупномасштабной сферы услуг с развитым транспортом, связью, торговлей, финансово-кредитным и страховым секторами, комплексом деловых услуг, сферами образования и здравоохранения, отвечающим современным требованиям, Россия не сумеет создать эффективное рыночное хозяйство и достойно войти в мировую экономику. Поэтому нашей главной задачей на современном этапе интеграции в мировое хозяйство должно стать ускорение развития сферы услуг. Следует учитывать, что наибольший интерес для инвесторов представляют такие отрасли услуг, как социально-культурный комплекс, посредничество и консалтинг, общественное питание, торговля, гостиничная индустрия. Заметная активность наблюдается в области рекламы и образовательных услуг.

Таким образом, сфера услуг — это действительно сфера молодая в России, получившая развитие в основном в последнее десятилетие. На наш взгляд, во главе учреждений, организаций этой отрасли должны стоять динамичные, инициативные специалисты с широкими отечественными и зарубежными связями, легко усваивающие все новое, понимающие уровень конкурентоспособности на отечественном и мировом рынках, потребность в протекционистской защите.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Албегов М.М. Модели региональной экономики. М.: ЦЭМИ4 АН СР, 1984.
2. Русскова Е.Г. Становление рыночной инфраструктуры: методологический аспект. Волгоград: Экономика, 2001.
3. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент. М.: Интел-Синтез, 2001.
4. Черников Д. Макроэкономическая теория. Глава 6 // Российский экономический журнал. 2003. № 2.

ИСТОМИН А.В.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ОБОСНОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ, ИСПОЛЬЗОВАНИЯ И ОЦЕНКИ ГОРОДСКИХ ЗЕМЕЛЬ

Города являются ядром современной цивилизации, средоточием огромного экономического потенциала, производителями значительной доли национального богатства, они также выступают в жизни

общества как многоплановый социальный организм, сложный экономико-географический, архитектурный и инженерно-строительный, а также культурный комплекс. Но, в то же время, именно в крупных мегаполисах возникли и существуют такие специфические проблемы, как перенаселенность, чрезмерное территориальное разрастание, транспортные проблемы, экологические проблемы, проблемы воспроизводства городской инфраструктуры, др. Решать эти задачи местным властям приходится на фоне общенациональных кризисных явлений — экономических, социальных, экологических [2].

На территории города существует переплетение различной функциональной деятельности, приводящей к разнообразию величины стоимости земельных участков, аренды земли и строительства, что побуждает собственников и пользователей к более эффективному использованию городских земель.

Одним из основных механизмов, с помощью которого осуществляется организация рационального использования и оценки городских земель, в том числе и г. Ростова-на-Дону, должны стать эколого-экономические методы, обеспечивающие образование эффективного землепользования и улучшение качества окружающей природной среды в городских условиях.

В настоящее время, проблемы использования и оценки городских земель с учетом качества окружающей природной среды является весьма актуальным направлением создания достоверной информационной базы для налогообложения городской земельной недвижимости с учетом экологических требований. Однако, оценка в современных условиях проводится без достаточного учета взаимодействия экономических и экологических факторов, что не в полной мере позволяет учесть эколого-экономический потенциал городского землепользования. Поэтому разработка и совершенствование эколого-экономических механизма обоснования организации использования, и оценки городских земель для целей налогообложения в рыночных условиях городского хозяйства является в настоящее время актуальной научно-практической задачей.

Эффективное использование городских земель должно обеспечить рациональное размещение разнообразных объектов с учетом условий и уровня развития районов города, сочетание общегородских и местных интересов землепользования, а также проведение оценки городских земель с учетом экономических, экологических и градостроительных факторов.

В этой связи, важное значение приобретает разделение городских земель по их функциональному использованию, градостроительной, экономической и экологической ценности и на этой основе проведение земельно-оценочного зонирования, которое должно стать важной составляющей рациональной организации и использования городских территориально-имущественных комплексов.

Вместе с тем, существующий эколого-экономический инструментарий ориентирован в большей степени на констатацию факторов негативного воздействия и в меньшей степени — на выполнение комплекса исследовательских и практических работ по этим проблемам. В настоящее время при проведении экономической оценки влияние экологических факторов на объект недвижимости учитывается формально.

Наиболее значимыми экологическими проблемами для современного мегаполиса, являются: высокий уровень загрязнения атмосферного воздуха, нерешенность проблемы утилизации отходов производства и потребления, загрязнением водных объектов неочищенными и недостаточно очищенными сточными водами.

Для г. Ростов-на-Дону — крупного промышленного центра с развитой социальной инфраструктурой, основной проблемой является загрязнение окружающей среды города от: автотранспорта, предприятий сферы жилищно-коммунального хозяйства, теплоэнергетики, стройиндустрии, химической, легкой и пищевой промышленности. При этом самым мощным загрязнителем воздушного бассейна является автотранспорт.

В процентном соотношении вклад всех источников в загрязнение воздушного бассейна города представляется следующим образом:

- передвижные источники — 90,2%, в том числе: автотранспорт — 88,4%; железнодорожный транспорт — 1,0%; воздушный транспорт — 0,6%; речной транспорт — 0,2%;
- объекты теплоэнергетики — 6,3%;
- стационарные источники промышленных предприятий — 2,9%;
- жилищно-коммунальный сектор — 0,6% [4].

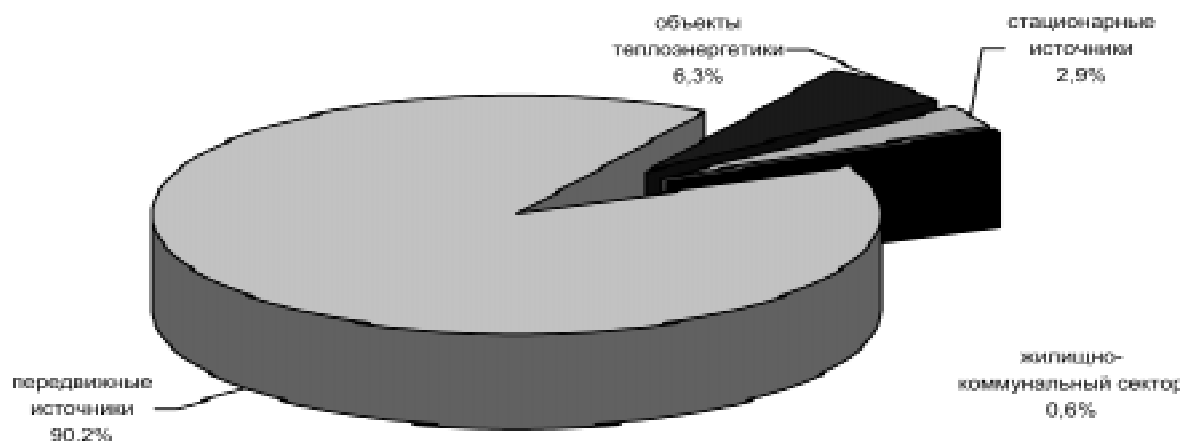


Рисунок 1. Процентное соотношение вклада всех источников в загрязнение воздушного бассейна города Ростова-на-Дону

За последние 10 лет, в связи с сокращением объемов промышленного производства и в результате выполнения ряда природоохранных мероприятий на предприятиях, произошло снижение выбросов загрязняющих веществ в атмосферу от стационарных источников. В тоже время, в связи с резким ростом зарегистрированных автотранспортных средств (в основном вследствие роста количества индивидуального автотранспорта), почти в два раза увеличились выбросы от передвижных источников.

Экологически устойчивое развитие региона предполагает создание такой социальной и экономической системы, которая бы обеспечивала не только высокий уровень жизни, но и высокий уровень ее качества. Это, прежде всего, предполагает взаимозависимость экономики и экологии, поскольку экономические процессы воздействуют на окружающую среду, а она и ее состояние, в свою очередь, оказывает влияние на социально-экономическое развитие.

Учитывая вышеизложенное, возникает необходимость усовершенствования эколого-экономического механизма обоснования использования и оценки городских земель с учетом требований, как их экологической ценности так и стоимостной оценки.

Вообще значение оценки городских земель в государственной политике управления земельными ресурсами трудно переоценить. Данные этой оценки должны обеспечить распределение бремени земельных платежей, сделать их экономически обоснованными и социально справедливыми, создать современные экономические рычаги управления городскими землями.

Вместе с тем налоги наряду с фискальной функцией выполняют роль регулятора экономики. Поэтому важно определить не только объем налоговых поступлений, но и выбрать объект налогообложения, так чтобы отрицательное влияние бремени налогов на экономику было минимальным.

Таким образом, эффективность использования земель определяется как сумма нескольких факторов:

- экономические факторы обуславливаются максимальной суммой собираемых налогов и платежей;
- градостроительные факторы действуют посредством создания пространственных условий для развития материальной базы многоотраслевого комплекса города;
- природоохранные и экологические проявляются путем сохранения ценных природных ландшафтов и обеспечения экологического равновесия, положительно сказывающегося на здоровье населения.

В целях более эффективного использования земельных ресурсов города автор предлагает ввести понятие совокупного коэффициента ценности территории, рассчитываемого с учетом коэффициента градостроительной, экологической и экономической ценности [3].

Расчет коэффициентов градостроительной ценности территории с применением многофакторного анализа данных производится на основании имеющихся сведений о ценности зон по экономи-

ческим показателям и коэффициентам стоимости земельных участков в районах города

Для определения общего коэффициента градостроительной ценности районов используется формула:

$$K_{гр.ц.} = \sqrt[n]{k_1 \times k_2 \times k_3 \times \dots \times k_n}, \quad (1)$$

где: $K_{гр.ц.}$ — общий коэффициент градостроительной ценности района;

k — общий коэффициент градостроительной ценности зоны;

n — число зон, входящих в данный район [1].

Немаловажным аспектом при оценке городских земель является установление экологической ценности территории.

Исходя из сложившихся хозяйственных, территориальных, природных и других условий, а также тем, что города отличаются высокой степенью загрязненности окружающей среды, автор считает необходимым вести в практику оценки состояния окружающей среды в условиях города коэффициент экологической ценности данной территории, который предлагаем определять по следующей формуле:

$$K_{экол.ц.} = \frac{\sum M_{B_i} \times A_{агр.и}}{\sum ПДВ_i} / I_{оз.з.} \quad (2)$$

где M_{B_i} — масса выбросов i -го загрязняющего вещества;

$A_{агр.и}$ — коэффициент агрегирования i -го загрязняющего вещества;

$ПДВ_i$ — предельно допустимый объем выбросов i -го загрязняющего вещества,

$I_{оз.з.}$ — коэффициент озеленения j -ой зоны.

Одно из важнейших мест при оценке городских территорий, по мнению автора, должно быть отведено экономическим факторам, т.е. определению экономической ценности конкретной части городской территории.

С этой целью был проведен анализ использования городских территорий с учетом применения различных методов оценки (затратный, доходный, сравнительного анализа продаж). Вместе с тем они не дают четкого представления об экономической ценности той или иной территории, которая, по мнению автора, должна определяться по показателям приведенных ежегодных затрат на освоение земельной территории, а также с учетом износа существующего имущественного комплекса, расположенного на данной территории.

Исходя из этого предлагаем определить коэффициент экономической ценности городской территории по следующей зависимости:

$$K_{эк.ц.} = \frac{3_{инв}}{3_{об}} \times \frac{1}{T}, \quad (3)$$

$$3_{об} = 3_{осв} + 3_{инв}, \quad (4)$$

$$3_{осв} = \sum_j \frac{1}{(1+r)^j} \times 3_j, \quad (5)$$

где $3_{об}$ — общие затраты;

$3_{осв}$ — затраты на освоение земельного участка, включающие затраты на устройство коммуникаций, подъездных путей и др.;

$3_{инв}$ — затраты на инвестиции;

T — период времени, который потрачен на освоение участка;

r — процентная ставка.

По мнению автора итоговым результатом проведенного исследования по определению ценности городской территории является определение совокупного показателя ценности территории, который предлагается использовать при оценке стоимости недвижимости для целей рационального установления на его основе ставок единого налога на недвижимость.

Совокупный коэффициент ценности территории предлагается определять по следующей зависимости:

$$CK = \frac{K_{гр.ц.} \times K_{эк.ц.}}{K_{экол.ц.}} \quad (6)$$

Таким образом, экономическая оценка земельной недвижимости и расчет налога на объекты земельно-имущественного комплекса являются отдельными, но взаимосвязанными задачами. В современной практике экономической и кадастровой оценки городской земельной недвижимости основная часть аналитической работы сводится к моделированию оценки. Моделирование, как правило, осуществляется на основе подходов: сравнительных продаж, затратного и капитализации доходов. В тоже время требования экологической, экономической и градостроительной ценности городских территорий учитываются недостаточно. Поэтому введение в модели оценки городской земельной недвижимости этих факторов должно обеспечить качество оценочной деятельности и получение наиболее достоверной оценочной информации.

На основании проведенного исследования, можно сделать вывод о том, что в настоящее время в системе городского землепользования наибольшую актуальность приобретает разработка и осуществление природоохранных мероприятий, направленных на рациональное использование городских земель, имущества и сложившейся окружающей природной среды. В этой связи эффективность использования инвестиционных вложений в осуществление природоохранной деятельности в системе городского землепользования должна определяться с учетом понесенных затрат, их окупаемости, эколого-экономических факторов землепользования и совокупной ценности городской территории.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Проект определения градостроительной ценности земель города Ростова-на-Дону. Ростов-на-Дону: Ростовская государственная Академия архитектуры и искусства, региональный научно-исследовательский и проектный градостроительный центр, 2003.
2. Рудов А.И. Экономический механизм городского землепользования. Ростов н/Д: Издательство СКНЦ ВШ, 1999.
3. Самсонова Н.В. Эколого-экономический механизм информационного обеспечения использования и охраны земель города. Автореферат дис... канд.экон. наук. Ростов н/Д: Рост. гос. строит. ун-т, 2004.
4. Экологический вестник Дона: «О состоянии окружающей среды и природных ресурсов Ростовской области в 2003» / Администрации Рост. обл., Комитет по охране окружающей среды и природных ресурсов; [Под редакцией Назарова С.М. и др.] — Ростов н/Д, 2004.

КАЛАБЕКОВ А.М.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ КБР

Анализ формирования конкурентной среды на региональном рынке недвижимости в Кабардино-Балкарской Республике базируется на методологических принципах анализа рынка и конкурентной политики теории отраслевых рыночных структур, в частности, теории квазиконкурентных (соперновательных) рынков и парадигме Джо Бейна и Эдварда Мейсона «структура — поведение — результативность».

Формирование предложения на первичном рынке недвижимости во многом предопределяется ситуацией, складывающейся у заказчика и подрядчика. Поэтому возникает необходимость рассмотрения проблем формирования конкурентной среды на рынке недвижимости в двух основных направлениях (секторах) — заказчика, осуществляющего инвестиции в недвижимость (девелопменте), и подрядчика — материализующего инвестиции в недвижимость посредством оказания строительных услуг.

С позиции заказчика можно выделить инвестиции в следующие основные сегменты формирования предложения на рынке недвижимости: многоквартирные жилые дома, индивидуальные жилые дома и нежилую недвижимость.

Анализ формирования конкурентной среды выявляет следующие ее особенности на первичном рынке недвижимости КБР.

Высоким уровнем концентрации характеризуется такой сегмент рынка как многоквартирные жилые дома, который является источником воспроизводства наиболее дешевого вида жилья. Несмотря на разгосударствление, и переход на рыночную экономику, в формировании предложения на этом рынке осуществляет государство, оно является крупнейшим инвестором в КБР, доля вложений которого составила в среднем за три года с 2002 по 2004 годы 95,8%, что подтверждает абсолютное его доминирование. Соответственно индекс Херфиндаля-Хиршмана составил в среднем за три года 9189 единиц.

Сегмент нежилых зданий и сооружений является менее концентрированным, чем многоквартирные жилые дома, но при этом доля концентрации в нем крупнейшего инвестора остается значительной. Крупнейшим инвестором в этом секторе остается также государство, доля которого составила в среднем за три года с 2002 по 2004 годы 55,9%, что также подтверждает значительное его доминирование. Индекс Херфиндаля-Хиршмана составил в среднем за три года 4054 единиц.

Рассмотренные сегменты рынка недвижимости выявляют высокий уровень концентрации, оцененный по индексу Херфиндаля-Хиршмана, что во многом определяется значительными входными барьерами, затрудняющими вход (деятельность) новых инвесторов. Они связаны, во-первых, со сложностью получения земли под застройку, во-вторых, большими объемами инвестиций, требуемыми для осуществления проекта, в-третьих, длительным периодом времени, необходимым для его реализации, в-четвертых, со значительным объемом документации необходимым на всех этапах реализации проекта, начиная от получения лицензии на право застройщика и заканчивая введением объекта недвижимости в эксплуатацию и государственной регистрацией объекта.

Выходные барьеры из данной отрасли сопряжены с продажей незавершенного объекта строительства. Продажа объектов недвижимости, как правило, не представляет затруднений, поэтому выходные барьеры из отрасли можно охарактеризовать как несущественные.

Такой сегмент рынка недвижимости как индивидуальные жилые дома в целом является конкурентным и при формировании предложения в этом сегменте имеются незначительные входные и выходные барьеры.

Низкий уровень конкурентной среды при формировании предложения на рынке недвижимости способствует получению дополнительной прибыли действующих инвесторов и соответственно способствует росту цен на недвижимость в социально значимом сегменте — многоквартирные жилые дома и в экономически значимом сегменте — нежилая недвижимость.

Иная ситуация складывается с формированием конкурентной среды на рынке недвижимости с позиций подрядчика в секторе строительных услуг первичного рынка недвижимости КБР. Так, показатель индекса концентрации Херфиндаля-Хиршмана в среднем за 2001-2003 годы составил 101,1 единиц, что свидетельствует о наличии значительной конкуренции. Кроме того, динамика индекса свидетельствует об увеличении конкуренции в секторе. Так в 2003 г индекс концентрации уменьшился на 24,7 единиц с 114,4 единиц в 2001 г. и до 89,7 единиц в 2003 г.

Несмотря на показатели, свидетельствующие о наличии высокой конкурентной среды в секторе строительных услуг КБР, он обладает существенными входными барьерами, наиболее значимыми из которых являются необходимость получения лицензии на проведение строительных работ, получение заказов на выполнение подрядных работ и получение оплаты за выполненные строительные работы.

Получение лицензии на право оказания строительных услуг по строительству зданий и сооружений осуществляемое для I и II уровней ответственности является существенным барьером, приводящим к удорожанию строительных услуг в социально значимом сегменте — строительстве многоквартирных жилых домов, а также в сегменте строительства нежилых недвижимости. При этом строительство индивидуальных жилых домов являющееся сегментом возведения недвижимости, как правило, более высокого класса, не подвержено такому влиянию.

Получение заказов на выполнение подрядных работ и получение оплаты за выполненные строительные работы является существенным барьером вхождения в сектор. Наличие высокой степени

концентрации в секторе инвестиций в недвижимость создает возможность злоупотребления доминирующим положением крупнейшим инвестором. Так размещая заказы на выполнение подрядных работ, доминирующий инвестор может выдвигать дополнительные условия получения заказа и получения оплаты после его выполнения.

Наличие существенных входных барьеров в сектор строительных услуг является фактором, повышающим стоимость оказываемых инвесторам строительных услуг, что способствует росту цен на недвижимость, прежде всего, в социально значимом сегменте — строительстве многоквартирных жилых домов, а также в секторе строительства нежилых недвижимости в КБР.

Таким образом, на первичном рынке недвижимости КБР можно выделить следующие основные диспропорции:

- чрезмерные барьеры входа в сектор инвестиций в недвижимость (девелопмент) первичного рынка недвижимости КБР.
- высокую степень концентрации в секторе инвестиций первичного рынка недвижимости КБР.
- завышенные цены на недвижимость возникающие, главным образом, как следствие чрезмерных барьеров в сектор инвестиций и высокой степени концентрации в секторе инвестиций первичного рынка недвижимости КБР.

Данные диспропорции вызывают негативные последствия для экономики и социального положения населения КБР.

В основе этого процесса лежит повышение цен на первичном рынке недвижимости. Увеличение цен на жилье увеличивает социальную напряженность в обществе. Увеличение цен на нежилое недвижимое имущество увеличивает барьеры входа для осуществления предпринимательской деятельности и тем самым вызывает уменьшение числа рабочих мест.

Так, основная часть населения, желающая улучшить свои жилищные условия и имеющая относительно стабильные доходы, оказалась не в состоянии это осуществить по причине отсутствия достаточных денежных накоплений и невозможности получения кредита на длительный срок.

В сложившейся социально-экономической ситуации необходимо, при сохранении прежней ориентации на нужды необеспеченных слоев населения, сосредоточить внимание на решении жилищных проблем большинства граждан страны, имеющих средний уровень доходов, определенные денежные накопления либо жилье, полученное за счет бесплатной приватизации.

По экспертным оценкам в КБР более 80 % населения хотели бы улучшить свои жилищные условия. Решают же данную проблему лишь 1-2 % семей. На учете в местных администрациях состоит более 14,6 тыс. очередников.

Государством для регулирования параметров предложения на рынке недвижимости применяется комплекс мер. В качестве одного из основных элементов государственного управления используется федеральные республиканские программы, нацеленные на увеличения предложения на рынке недвижимости.

Нужно отметить, что принимаемые меры в части регулирования рынка недвижимости малоэффективны. Во-первых, они направлены большей частью лишь на рынок жилой недвижимости. Во-вторых, они предусматривают увеличение доли государства в секторе инвестиций в строительство многоквартирных жилых домов, несмотря на то, что она и так чрезмерно высока. В-третьих, предусматриваются меры поддержки нуждающихся граждан льготным кредитом.

Таким образом, государство стимулирует увеличение цены на недвижимость, через увеличение спроса на него путем прибавления к уже имеющемуся спросу, спроса основанного на льготном кредитовании. Такими мерами, помогая незначительному числу граждан, государство ухудшает положение остальных.

Тем не менее, нужно отметить, что для исправления положения на первичном рынке недвижимости проделана большая работа, направленная на поддержание предложения на первичном рынке недвижимости.

Для разрешения ситуации, связанной с высоким уровнем концентрации на первичном рынке недвижимости, применяется антимонопольная политика. Но она наталкивается на определенные трудности. Так, эксперты отмечают несоответствия антимонопольной и конкурентной политики задачам нынешнего этапа развития экономики России. В частности, Н.Розанова отмечает: «Трудности реализации антимонопольной политики в России в первую очередь были вызваны тем, что антимонопольное регулирование по своей природе базируется на рыночных отношениях и не включает

инструментария, пригодного для рыночных отношений — задачи, которую приходилось решить антимонопольным органам в России с начала реализации конкурентной политики. Как показывает практика, все без исключения антимонопольные дела фиксируют реакцию антимонопольных органов на возникновение той или иной ситуации. Выявление нарушений происходит по жалобам самих субъектов. Если жалоб нет, то и монопольных эффектов как бы не существует, хотя реальные нарушения в деятельности конкурентного механизма уже могут иметь место» [1, с. 117].

Поэтому можно отметить, что для реализации эффективной антимонопольной политики не достает взаимодействия с другими видами государственной политики как составной части единой государственной политики в области экономики. Проведение современной государственной политики в области регулирования предложения на первичном рынке недвижимости КБР несет в себе ряд рисков. Во-первых, существует риск увеличения степени монополизации сектора инвестиций в недвижимость в связи с возможным увеличением государственных инвестиций в возведение объектов недвижимости для решения проблемы различных категорий граждан. Риск в данном случае состоит в том, что при увеличении доли контролируемого сектора существует опасность увеличения стоимости возведения квадратного метра недвижимости и нивелирования конкурентного механизма. В итоге этот риск может вылиться в рост цены на рынке. С другой стороны полный уход государства из этого сектора приведет к уменьшению предложения на рынке, следовательно, к повышению цен.

Во-вторых, существует риск неэффективного использования ресурсов направляемых на поддержку спроса на рынке, в том числе через создание и развитие ипотеки, в связи с наличием в цене квадратного метра недвижимости заложенных факторов роста затрат инвестиций в недвижимость.

Он основан на том факте, что инвестор несет значительные затраты на всех стадиях инвестирования в недвижимость. Эти затраты формируются, во-первых, при получении лицензии застройщика; во-вторых, при получении земли по застройку; в-третьих, при получении инженерно-изыскательской и проектной документации, в той части, которая формируется из-за дополнительных входных барьеров, существующих из-за необходимости получения лицензии инженерно-изыскательских и проектных организаций; в-четвертых, в процессе прохождения государственной экспертизы проектной документации; в-пятых, в процессе строительства в той части, которая формируется из-за дополнительных входных барьеров, существующих из-за необходимости получения лицензии на право проведения строительно-монтажных работ; в-шестых, в процессе осуществления государственного контроля процесса строительства; в-седьмых, при государственной регистрации объекта недвижимости.

Следовательно, государство вкладывает значительные ресурсы, как было показано выше, на разрешение проблем на рынке недвижимости, а с другой стороны, государство осуществляет, функции контроля на всех стадиях возведения объекта недвижимости со взиманием платы. Необходимо учитывать возмездность за осуществление функций государственного контроля при осуществлении инвестиций в недвижимость, что непременно отражается на себестоимости квадратного метра недвижимости.

Осуществление государственного контроля в области проектирования и строительства необходимо. Но взимание платы за осуществление контроля, на наш взгляд, является неправильным и не отвечающим целям государственного регулирования на первичном рынке недвижимости.

Взимание платы за государственную регистрацию объекта так же на наш взгляд, является неправильным и не отвечающим целям государственного регулирования на первичном рынке недвижимости.

Кроме того, необоснованным в полной мере можно считать лицензирование деятельности застройщиков, инженерно-изыскательских, проектных и строительных организаций. Лицензирование в этих областях проводится для контроля качества строительства объектов и исключение несчастных случаев некачественного их возведения. Выполнение этой функции является дублирующим с осуществлением экспертизы проектной документации и осуществлением контроля процесса строительства.

Кроме того, увеличивая свои инвестиции в недвижимость государство увеличивает свою долю в этом секторе. Этим оно способствует формированию возможности для сговора в секторе, приводящего к повышению цен на недвижимость. Таким образом, вкладывая свои ресурсы в инвестиции в недвижимость государство формирует базу для неэффективного их использования.

При этом нужно отметить, что в условиях ужесточения конкуренции в мировой экономике все

большее значение приобретает степень эффективности государственного управления в различных областях социально-экономической жизнедеятельности общества. Опыт развития мировой экономики в последние десятилетия свидетельствует, что неэффективное государственное управление рыночными процессами и неконкурентоспособность экономики приводит к значительным негативным экономическим и социальным последствиям.

Поэтому для формирования оптимальной государственной политики на первичном рынке недвижимости КБР необходимо перейти к новым принципам формирования экономической политики, стимулирующей рост конкурентной среды на нем.

Эффективность государственного управления обеспечивается, главным образом, через устранение основных экономических диспропорций. Следовательно, государственная политика в области регулирования предложения на первичном рынке недвижимости КБР должна быть направлена на устранение главных причин роста цен на рынке недвижимости.

Для исправления основных диспропорций на первичном рынке недвижимости необходимо уменьшить барьеры, регулируемые государственной политикой: расходы при получении лицензии застройщика; расходы при получении земли по застройку; расходы при получении инженерно-изыскательской и проектной документации, в той части, которая формируется из-за дополнительных входных барьеров, существующих из-за необходимости получения лицензии инженерно-изыскательских и проектных организаций; расходы в процессе прохождения государственной экспертизы проектной документации; расходы в процессе строительства в той части, которая формируется из-за дополнительных входных барьеров, существующих из-за необходимости получения лицензии на право проведения строительно-монтажных работ; расходы в процессе осуществления государственного контроля процесса строительства; расходы при государственной регистрации объекта недвижимости.

Именно с целью минимизации этих рисков необходимо, на наш взгляд, принять комплекс мер дерегулирующего характера с целью уменьшения барьеров для входа инвесторов на первичный рынок недвижимости КБР.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Розанова Н.М. Эволюция антимонопольной политики России: проблемы и перспективы // Вопросы экономики. 2005. № 5.

КАНЦЕРОВ Р.А.

МНОГОУКЛАДНОСТЬ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В ПЕРИОД ПЕРЕХОДА К РЫНКУ: ПОЛЯРИЗАЦИЯ РЕГИОНОВ И ХОЗЯЙСТВЕННЫХ УКЛАДОВ

Перестройка российской экономики, начавшаяся в середине 80-х годов, стала своеобразным итогом длительного периода поисков, с большей или меньшей интенсивностью проходивших в России в течение многих десятилетий и направленных на создание эффективной экономики.

Российскую экономику переходного периода можно отнести к нестационарной экономике. Так, российской экономике присущи достаточно резкие и мало предсказуемые изменения многих макроэкономических показателей, динамика которых не отвечает нормальному рыночному циклу, а скорее характерна кризисным или посткризисным экономическим процессам.

Системный подход к анализу экономики предусматривает многоукладную стратификацию народного хозяйства и исследование взаимосвязей как внутри, так и между отдельными укладами.

Переходный характер укладности с точки зрения отношений собственности означает, в частности, их чрезвычайную подвижность и изменчивость, причем эта динамика принципиально нелинейна. Если взять в качестве двух крайних полюсов частную и общественную формы собственности, то движение по этой линии «вперед» и «назад» происходит в переходной экономике многократно и разнонаправлено в разных сферах экономики в разные периоды времени. Некоторые процессы вообще

с трудом могут быть однозначно квалифицированы с этой точки зрения.

В переходной экономике большинство форм собственности, которые практически развиваются, носят столь же переходный характер. Они являются сложными формами. К таким формам относятся и акционерные общества закрытого типа, в которых соединяются черты коллективных и акционерных предприятий, и акционерные общества с доминированием государственного капитала (а такие составляли большинство в экономике России в начале 90-х гг.), или арендные предприятия, в которых соединяются черты коллективно-групповой и государственной собственности.

Переходный характер могут носить и мелкие частные фирмы, в которых соединяются частная собственность, основанная на собственном труде, с чертами коллективных, кооперативных предприятий, и большинство других конкретных хозяйственных форм. Принципиально важной чертой переходной экономики является то, что все формы собственности подвижны и изменчивы. Они образуются и исчезают в зависимости от изменений в течении экономических и социальных процессов, в законодательстве, в политике [1].

Наличие в России большого числа кризисных территорий, беспрецедентная асимметрия регионального развития порождены длительным системным кризисом, общей стагнацией экономики. Рыночные механизмы не во всех случаях оказываются способными предупредить и преодолеть серьезные территориальные различия в уровне жизни населения, эффективности региональной экономики. В этом случае государство оказывается перед необходимостью поддерживать однородность территориального экономического и социального пространства.

Проведенный Михеевой Н.Н. [3, с. 145] анализ динамики показателей межрегиональной асимметрии среднедушевых доходов населения российских регионов с 1970 г. показывает, что в 70–80 гг. происходило их межрегиональное выравнивание, которое было следствием провозглашаемой социально ориентированной политики и действия внеэкономических перераспределительных процессов экономике. К 1991 году региональные различия нивелировались в максимальной степени, величина коэффициента вариации составляла 0,232. В 1992–1993 гг. все результаты долгосрочного сглаживания региональных различий были разрушены. Коэффициент вариации 1993 г. превысил почти в 1,5 раза соответствующий показатель 1970 года. Возможно, функционирование моноукладной экономики в определенной степени послужило основой для сглаживания социально-экономической дифференциации регионов, а многоукладность усилила межрегиональные различия. Доминирование индустриальных а также постиндустриальных укладов в тех или иных отраслях служит фактором их более высокой эффективности. И, напротив, преобладание раннеиндустриальных укладов в сельском хозяйстве является одной из причин его хронического отставания и низкой адаптации в условиях кризиса.

Существенные перемены в структуре экономики регионов России иллюстрирует динамика численности занятых на предприятиях в зависимости от форм собственности.

Таблица 1. Распределение численности занятых в зависимости от форм собственности в экономике РФ, %

	1990	1995	1998	2000	2002	2004
1. Государственная и муниципальная	82,6	42,1	38,1	37,9	37,0	35,5
2. Частная	12,5	34,4	43,2	46,1	49,4	51,8
3. Сменная российская	4,5	22,9	17,1	13,3	10,2	9,2
4. Чужая российская и иностранная	0,1	0,6	1,6	2,7	3,1	3,5
Всего	100	100	100	100	100	100

Источник: [4]

В течение короткого временного промежутка (15 лет) государственный уклад свернулся (что проявилось, к примеру, в уменьшении численности занятых с 82,6% в 1990 г. до 35,5% в 2004 г.), а частный, наоборот, развернулся (по тому же показателю с 12,5 % до 51,8%).

Реформы переходного периода российской экономики привели к ее реструктуризации и формированию основ многоукладности. Структурная картина укладности неоднородна. В частности, поскольку укладность с точки зрения отношений собственности многолика и нестабильна, многократ-

ное расширение сектора влияния одного уклада и одновременно сжатие до незначительных значений другого происходит разнонаправленно и систематически. А это, в свою очередь, служит одной из многих причин усиления полярности социально-экономического развития регионов.

Анализ структуры занятости по формам собственности свидетельствует о значительном размахе доли занятых в экономике по регионам (табл. 2).

Таблица 2. Поляризация регионов РФ по уровню занятости в разрезе форм собственности (количество регионов, ед.) в 2004 г.*

№ п/п	Формы собственности	Число регионов с долей занятых полей		Доля занятых полей численности занятых в экономике региона, %			
		таблицы		до 10	10-30	30-50	свыше 50
1	Государственных и муниципальных			-	10	40	50
2	Частная			-	3	37	60
3	Сельскохозяйственная			10	10	-	-
4	Иностранная, смешанная российская и иностранная			85	3	-	-

* См. также приложение 8.

В то же время кроме такой смены полюсов в целом по стране можно констатировать «крайние» точки по регионам: численность занятых на государственных предприятиях в 8 субъектах РФ превышает 50 %, а в 10- не достигает 30 %; то же самое в отношении занятых на частных предприятиях — в 53 субъектах РФ она превышает 50 % в общем итоге, а в 3-х субъектах не выше 30 %.

Так, в 10 регионах доля занятых на государственных и муниципальных предприятиях не превышает 30% (Ставропольский край, Белгородская область, г. Москва и др.), а в 8 — превышает 50% (Республика Саха, Чукотский АО, Архангельская область и др.). В этом секторе доля растет с 28,3% в Москве до 74,4% в Эвенкийском АО. То же касается занятых на частных предприятиях (доля колеблется от 14,9% в Чукотском АО до 63% в Волгоградской области).

Исследуя структуру экономики с точки зрения занятости по формам собственности следует отметить, что одни сегменты экономики являются основой формирования других по мере развития инновационных процессов в этой сфере. Так, натурально-патриархальный уклад — есть платформа возникновения мелкотоварного уклада.

Таблица 3. Состав населения РФ, %

№ п/п	Показатели	1970	1979	1990	2000	2004
1.	Всё население	100	100	100	100	100
	в т.ч.					
1.1	городское	62	69	74	73	73
1.2	сельское	38	31	26	27	27

О соотношении рурального и урбанизированного укладов можно судить исходя из сопоставления доли сельского и городского населения. Миграция жителей сел в города в целях трудоустройства, более высокие доходы, комфортные бытовые условия жизни горожан привели к росту доли урбанизированного уклада за 35 лет на 11% и снижению доли рурального, соответственно, на 9%. При этом численность городов увеличилась на 24,7 млн. чел., а сельских населенных пунктов — сократилась на 9,3 млн. чел. Очевидно, эта тенденция будет сохраняться в течение ближайших десятилетий.

Позиционирование укладов с точки зрения руральности и урбанизированности также позволяет выявить имеющиеся явления углубляющейся поляризации регионов. С одной стороны существенно изменилось соотношение городского и сельского населения в целом (с 62: 38 в 1970 г. до 73: 27 в 2004 г.), по которому можно судить о постепенной смене структурности образа жизни граждан (ук-

лада). С другой стороны, отдельным субъектам РФ свойственно 100%-ное городское население (Москва, Санкт-Петербург), а другим субъектам преимущественно сельское (в республике Алтай, Чеченской республике и некоторых других доля сельского населения составляет 70 и более %).

Дивергенция регионов вызывается, в том числе и неравномерностью распространения индустриального и аграрного укладов, о которой можно говорить, проследивая изменение доли занятых, объема произведенной продукции в промышленности и сельском хозяйстве. При соотношении промышленности и сельского хозяйства в ВРП РФ в 2002 г. 28,8: специализация отдельных субъектов диаметрально полярна (г.Москва — 8:0; Санкт-Петербург-27:0; Магаданская область — 56,4:1,8; Липецкая область — 55,6:7,7, Красноярский край 51,3:5,3) и напротив, Кабардино-Балкарская Республика — 15:33,4, Республика Дагестан 15,4:25,2; Усть-Ордынский Бурятский АО — 3,5:59,6.

Доминирование тех или иных типов укладов обусловлено, очевидно, уровнем научно-технического и промышленного развития регионов. При этом, как правило, чем выше степень развития промышленного производства, тем явственнее преобладание технологических укладов более высокого порядка, а чем ниже — тем шире распространение аграрного уклада с преобладанием доиндустриальных и раннеиндустриальных укладов.

Таблица 4. Соотношение промышленности и сельского хозяйства в экономике РФ по среднегодовой численности занятых, %

№ п/п		1970	1980	1990	2000	2004
1	Всего занятых в том числе:	100	100	100	100	100
1.1	промышленность	33,1	32,5	30,3	21,6	21,5
1.2	сельское хозяйство	19,1	14,6	12,9	13,0	10,4
1.3	прочие отрасли	47,8	52,9	56,8	64,4	68,1

Доля промышленной продукции в ВРП регионов колеблется с 3,5% в Усть-Ордынском Бурятском АО до 67,6% в Корякском АО в 2003г. Доля сельскохозяйственной продукции в ВРП регионов также варьируется от 0,3 в Таймырском АО до 59,6% в Усть-Ордынском Бурятском АО. При этом в 2004 г. в России объем промышленной продукции составил 11,2 трлн. руб., а объем продукции сельского хозяйства — 1,3 трлн. руб., то есть разница в 8,3 раза. По доле занятости работающих соотношение изменилось с 33,1%-19,1% (промышленность — сельское хозяйство) в 1970 г. до 21,5% — 10,4% в 2004г., то есть разрыв усилился. Сужение секторов обусловлено активизацией в сфере услуг.

Поляризация социально-экономического развития регионов во многом вызывается, очевидно, неравномерным распространением укладов в экономике субъектов Российской Федерации. Развитие промышленности определяет уровень развития региона. Как правило, более высокоразвитыми являются индустриальные районы, а сельскохозяйственные — в аутсайдерах.

Размах распространения тех или иных технологических укладов лучше всего иллюстрируется в разрезе отдельных отраслей народного хозяйства. Превалирование доиндустриальных и раннеиндустриальных укладов характерно для сельского хозяйства (что и предопределяет отставание сельскохозяйственных регионов по уровню социально-экономического развития).

К вопросу о переходности укладов можно добавить, что из натурального уклада фермерские (крестьянские) хозяйства перерастают сначала в малый, затем иногда в средний и даже крупный бизнес и это прогрессивное движение.

Таблица 5. Удельный вес типов хозяйствования в общем объеме продукции сельского хозяйства РФ, %

Категория хозяйств	1990	1992	1993	1994	1995	1996	2004
Всего, в том числе:	100	100	100	100	100	100	100
сельскохозяйственные	76	66	63	60	55	52	42,8
хозяйства населения	24	33	35	38	43	46	51,3
фермерские	-	1	2	2	2	2	5,9

Источники: [1]

Достижения НТП реализуются прежде всего в машиностроении, черной и цветной металлургии, топливной промышленности, в связи с чем здесь в первую очередь начинают «прорастать» индустриальные и постиндустриальные уклады (специализация регионов по этим отраслям означает преобладание в технологической структуре экономики 4-го, 5-го, появление 6-го и 7-го укладов, что свидетельствует о подоплеке их опережающего развития).

Об эффективности исследуемых укладов в экономике можно судить по рентабельности продукции, активов данных секторов. Системный кризис в экономике болезненно отразился на результатах функционирования обеих отраслей народного хозяйства, но был более глубоким в аграрной сфере.

Разновесность уровней социально-экономического развития регионов вызывается в числе прочих факторов высоким или низким уровнем развития отраслей промышленности. Следует принимать во внимание разную степень и скорость адаптации к кризисным явлениям в экономике этих двух секторов: успешность функционирования промышленности свидетельствует о более высоком уровне рентабельности промышленности по сравнению с аграрным комплексом, что также углубляет расхождение регионов по экономическому развитию.

Полярность проявляется также в укладности, внутри аграрного сектора. Изменение структуры укладов связано с глубокими реформационными преобразованиями последних лет, в результате которых произошло перераспределение вклада прежних товаропроизводителей в продукцию (сельскохозяйственные предприятия и личные подсобные хозяйства) сельского хозяйства и появление новых (крестьянские фермерские хозяйства). Соотношение изменилось с 76:24:0 в 1990 г. до 42,8:51,3:5,9.

Таблица 6. Динамика рентабельности основных отраслей экономики РФ, %

Показатели	1992	1998	2000	2004
1. Рентабельность продукции				
Всего в экономике, в т.к.	29,3	8,1	18,9	13,2
1.1. Промышленность	38,3	12,7	24,7	17,9
1.2. Сельское хозяйство	37,5	-24,7	6,3	6,4
2. Рентабельность активов				
Всего в экономике, в т.к.	28,0	-0,9	7,6	8,5
2.1. Промышленность	37,0	-0,2	12,9	10,5
2.2. Сельское хозяйство	15,8	-4,0	2,0	4,0

В свою очередь, если исследовать тенденции внутри аграрного уклада, то анализ за период с 1970 по 2004г. показывает постепенный рост доли сельскохозяйственных организаций с 68,6 до 73,7% в 1990г. (доперестроечный период), затем обвальное падение на 30%. Доля хозяйств населения в структуре продукции сельского хозяйства, характеризующая динамику распространения натурального (натурально-патриархального) уклада, напротив, увеличилась к 2000г. до 53,6%. Мелкотоварный уклад, очевидно, представленный крестьянскими (фермерскими) хозяйствами заявил о себе и медленно укрепляет свои позиции.

В России к настоящему времени сложилась доминирующая тенденция, состоящая в углублении межрегиональной дифференциации по ряду основных экономических и социальных параметров. В частности, последние 10 лет разница между наиболее богатыми и бедными районами в уровнях внутреннего продукта и конечного потребления на душу населения непрерывно увеличивается.

Федеральный центр пытается смягчить такую ситуацию, адресуя в наиболее отсталые субъекты РФ бюджетные субвенции и осуществляя точечные инвестиции в их экономику, позволяющие поддерживать в жизнеспособном состоянии отдельные наиболее важные предприятия. Предоставляются также льготы по налоговым отчислениям, направляются бюджетные трансферты, необходимые для решения социальных проблем.

Тем не менее эти меры не дают возможность достичь существенных результатов. Дифференциация между регионами неуклонно углубляется, прежде всего из-за быстрого ухудшения социально-экономической обстановки в наиболее бедных субъектах федерации. Некоторые из них могли бы претендовать на получение статуса региона социального бедствия. Вымирают рабочие поселки и даже некоторые малые города, пустеют отдаленные и малоосвоенные районы Крайнего Севера, Сибири и

Дальнего Востока. За годы рыночных реформ почти миллион жителей покинули области, составляющие Дальневосточный федеральный округ. И сегодня 2/3 населения северной зоны и 1/3 южной зоны Дальнего Востока ориентированы на выезд [5].

В то время как развитые страны (Франция, Канада и др.) научились выравнивать экономическую ситуацию в депрессивных районах, не допуская там значительных провалов [5], в России некоторыми специалистами и руководителями Федеральных округов задача ставится в иной плоскости — введения процедуры банкротства дотационных территориальных образований и разработки для них особого режима финансового управления. Эта спорная идея вызвала критику со стороны практически всех руководителей северокавказских регионов, поскольку они будут фактически отстранены от исполнения властных экономических полномочий.

Реализация президентских законопроектов и без того предполагает не только финансирование, но и контроль за расходованием бюджетных средств. Таким образом, и без механизма внешнего управления не только дотационные регионы, но и регионы-доноры попадают под контроль федерального Центра со всеми вытекающими отсюда обстоятельствами [4].

Необходимо исходить из того, что государство должно не «обирать» более богатые территории в пользу бедных, а стремиться к разумному компромиссу между поддержкой бедных и созданием условий для развития остальных регионов. Поскольку подлинными донорами в большинстве случаев выступают не промышленные центры, а хронически депрессивные аграрные регионы, которые подвергаются ограблению и истощению до тех пор, пока не превращаются в инвестиционную пустыню, в зону, свободную от производства [5]. При этом некоторые авторы необоснованно предлагают определять основную долю помощи отсталым районам исходя из ожидаемого эффекта от инвестиций в них [6], а не степенью бедственности их положения. Понятно, что в чрезвычайных ситуациях тем или иным субъектам Федерации может и должна предоставляться специальная помощь, носящая гуманитарный характер и преследующая в первую очередь социальные цели, причем в краткосрочном периоде. Но ее природа объективно не предполагает решения задач регионального выравнивания.

Государство должно помогать слабым регионам и опираться на сильные, причем в первую очередь нужно поддерживать те из них, которые обеспечивают собственное развитие, формируют условия и стимулы для постепенного перехода от пассивного использования финансовой помощи к организации конкурентоспособных производств, пополняющих их доходную базу. Желательно не просто субсидировать наиболее отсталые территории, но и создавать условия для успешного развития «локомотивных» районов, способствовать полноценному раскрытию и реализации конкурентных преимуществ всех субъектов РФ [2, с. 95]. При таком подходе право на федеральную поддержку будут иметь не только депрессивные районы, но и богатые, если вложения в них сулят значительный эффект.

На основе вышеизложенного можно сделать следующие выводы.

1. Функционирование моноукладной экономики в СССР в определенной степени послужило основой для сглаживания социально-экономической дифференциации регионов, а возникновение многоукладности наряду с другими факторами в переходный период усилило межрегиональные различия.

2. Беспрецедентная асимметрия региональных показателей порождена длительным системным кризисом, общей стагнацией экономики; рыночные механизмы, способствуя формированию многоукладной экономики, в то же время, не во всех случаях оказываются способными предупредить и преодолеть серьезные территориальные различия в уровне жизни населения, эффективности региональных экономик.

3. Развитие промышленности определяет уровень развития региона: как правило, более высокоразвитыми являются индустриальные регионы, экономике которых свойственно распространение технологических укладов более высокого порядка; с другой стороны, отставание в социально-экономическом развитии аграрноориентированных регионов во многом вызывается, очевидно, доминированием в их экономике технологических укладов более низкого порядка.

4. В рыночных условиях государство вновь оказывается перед необходимостью поддерживать однородность территориального экономического и социального пространства, но уже на основе сформировавшейся многоукладности региональных экономик.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Бузгалин А. В. Переходная экономика: курс лекций по политической экономии. М.: Таурис, Прогресс, 1994.

2. Концепция стратегического развития России до 2010 года. М.: Изд-во ИСЭПН, 2001.
3. Михеева Н.Н. Дифференциация социально-экономического положения регионов России и проблемы региональной политики // Интернет-журнал программ обмена для ученых-исследователей и актуальные вопросы современности. 1995.
4. Независимая Газета. 28.02.2006 // http://www.ng.ru/politics/2006-02-28/1_kozak.html
5. Нижегородцев Р. Поляризация экономического пространства России и как ей противодействовать // Проблемы теории и практики управления. 2003. № 1.
6. Поздняков А., Лавровский Б., Масаков В. Политика регионального выравнивания в России (основные подходы и принципы) // Вопросы экономики. 2000. № 10.
7. Российский статистический ежегодник, 2005. М.: Росстат РФ, 2006.
8. Труд и занятость в России: Стат. сборник, 2005. М.: Росстат, 2006.

КАРАМЫШЕВ С.В.

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ
В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ (НА ПРИМЕРЕ ИННОВАЦИОННОЙ РЕАЛИЗАЦИИ
НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА «РАЗВИТИЕ АПК»)**

Агропромышленный комплекс есть совокупность взаимосвязанных отраслей обеспечивающих производство сельскохозяйственного сырья и конечного продукта из него. Его динамичное развитие обеспечивается при достижении устойчивого производства как в АПК в целом, так и в каждом его структурном подразделении и особенно в его ключевой отрасли — в сельском хозяйстве.

В условиях формирующихся рыночных отношений в России потребность государственного регулирования и поддержки устойчивого воспроизводства и развития агропромышленного комплекса намного выше по сравнению с развитыми странами [2, с. 558].

Одной из ключевых задач устойчивого развития АПК является формирование системы эффективных и взаимосвязанных форм и методов государственного регулирования и поддержки, с учетом специфики сельскохозяйственного воспроизводства в России. При всей значимости величины финансовых ресурсов, выделяемых на обеспечение устойчивого развития АПК, наиболее важно в сложившихся условиях является определение приоритетных направлений формирования эффективной системы государственного регулирования, с учетом ее функций и принципов.

Государственное регулирование развития АПК представляет собой систему экономического, организационного, социального, правового и политического обеспечения государством благоприятной инвестиционной и инновационной среды для формирования и развития его устойчивого воспроизводства предпринимательского типа [1, с. 313].

Цели экономической трансформации предпринимательской деятельности в сфере АПК для малых форм хозяйствования должны нести в себе компоненты результативности преобразуемой экономической системы в аспекте ее способностей эффективно отвечать на потребности общества. Поэтому критерии трансформации экономики в данной сфере производства должны совпадать с критериями социально экономического развития страны.

Совпадение целей экономического развития страны и целей эффективного производства и воспроизводства при реализации национального проекта «Развитие агропромышленного комплекса» в малых формах хозяйствования позволит обеспечить экономический рост на основе эффективной занятости, стабильного уровня цен, расширения экономических свобод граждан и справедливого распределения доходов и экономической обеспеченности сельского населения, оптимизации торгового баланса между городским и сельским населением.

Процесс устойчивого экономического развития АПК есть не что иное, как реальное осуществление его расширенного воспроизводства. Этот процесс означает такое последовательное и бесперебойное функционирование фаз производства, распределения, обмена и потребления, что каждый новый цикл воспроизводства начинается производством, перешедшим на более высокую ступень сво-

его развития. Это обеспечивает затем более высокий уровень удовлетворения потребностей общества в сельскохозяйственной продукции.

В наиболее развитых странах, начиная с середины XX века, процесс расширенного воспроизводства стал воплощением инновационного типа экономического развития, а само воспроизводство стало именоваться инновационным. Каждый новый цикл такого воспроизводства сопровождается внедрением в производство научно-технологических нововведений, повышающих уровень его эффективности. Фактически в условиях инновационного типа экономического развития процесс воспроизводства начинается не с фазы производства как таковой, а с фазы научной подготовки расширенного воспроизводства, производства, распределения, обмен и потребления [6, с. 296].

Научная подготовка воспроизводства подразумевает заблаговременное проведение масштабных научных изысканий, всеобъемлющего маркетинга, конструкторских и технологических разработок, опытных работ (НИОКР в широком смысле слова). Это позволяет предпринимателям постоянно поддерживать производство в инновационно насыщенном состоянии, обеспечивая высокую конкурентоспособность продукции. Предприятия-лидеры современного рынка вкладывают в научную подготовку воспроизводства ресурсы, соизмеримые по масштабам с обычными капитальными вложениями. А в целом в развитых странах на развитие науки направляется 3 — 4% от годового объема ВВП [5, гл. 2. Наука, инновации в промышленности, с. 420]. Не меньшее влияние на характер воспроизводства оказывает уровень образования населения, которому в развитых странах также уделяется пристальное внимание.

Рассмотрение этапов схема процесса расширенного воспроизводства позволяет четко обозначить направления, критерии и главные движущие силы (факторы и источники) совершенствования экономической системы. Критерий совершенства системы находится в области параметров, характеризующих уровень потребления (благосостояния) народа в стране, увеличивающиеся потребности людей и общества через цепь фаз процесса расширенного воспроизводства и обозначают главные движущие силы прогрессивных трансформаций.

Основной источник движения в этом направлении — развитие производства на базе науки и инноваций. Исходя из данного вектора развития, нами была разработана методика реализации национального проекта «Развитие агропромышленного комплекса» в сфере малых форм хозяйствования.

Основу предлагаемой концепции составляет идея «согласованного хозяйства», предполагающая добровольное согласие всех заинтересованных субъектов на осуществление задач, содержащихся в плане. При этом предоставляется полная свобода выбора и принятия решений, сохраняется конкуренция, возможность конфликтов. Формируемый государством и его субъектами план носит индикативный характер. Это означает что он рекомендательный, указывающий, не предполагающий какой-то специальной ответственности за его невыполнение. В то же время, по отношению к рынку, это волевое вмешательство государства, его большее или меньшее влияние на поведение хозяйствующих субъектов, на их выбор.

Для полного комплекса оздоровления экономических отношений на селе и придания им вида расширенного воспроизводства и инновационной направленности объекты должны быть разделены на два вида (по производству сельскохозяйственного сырья и по промышленной переработке данного сырья в сельскохозяйственную продукцию):

1. Фермы по производству зерновых культур, по выращиванию крупного и мелкого рогатого скота, свиней, птицы и др. для производства мяса, молока, шерсти, кожи на предприятиях переработки для их реализации на промышленных и сельскохозяйственных рынках.
2. Перерабатывающие мини-предприятия (цеха) по производству зерновых, мясных, цельномолочных продуктов и продуктов кожевенной и шерстеперерабатывающей направленности в конечный рыночный продукт — товар.

В настоящее время одной из главных проблем тормозящих масштабы развития национального проекта в сфере малых форм хозяйствования является проблема залогового финансового обеспечения имуществом граждан при получении ими банковских кредитов на создание и развитие малых сельскохозяйственных предприятий различных организационно-правовых форм [4]. Для реализации национального проекта «Развитие агропромышленного комплекса» в сфере малых форм хозяйствования на первоначальной стадии его осуществления необходимо проделать значительную работу по прогнозированию важнейших процессов на длительную, среднюю и ближайшую перспективу; довести возможности, преимущества, особенности и требования проекта до всего населения, прожи-

вающего в муниципальных сельских образованиях и занимающегося производством сельскохозяйственной продукции.

Для этого, прежде всего, в целях решения проблемы залогового обеспечения предлагается:

- НИИ сельского хозяйства и технопаркам аграрных и технических высших учебных заведений разработать инновационные стандартные технико-технологических проекты с полным расчетным пакетом по себестоимости, трудовым затратам, материалоёмкости, энергоёмкости и технической оснащённости, сообразуясь с тенденциями современных требований к выпуску конкурентного конечного продукта сельскохозяйственного профиля. Для этого в государственную программу (национальный проект «Развитие агропромышленного комплекса») необходимо включить пункт финансового обеспечения разработки и реализации стандартных, а в случае особого спроса, индивидуальных технико-технологических проектов сельскохозяйственных предприятий (малых форм хозяйствования) в качестве регионального государственного заказа;

- региональным органам власти осуществить формирование информационной базы сырьевых и трудовых ресурсов сельских муниципальных образований для возможной реализации стандартных технико-технологических проектов сельскохозяйственных предприятий (малых форм хозяйствования) сырьевого и перерабатывающего профиля, а также необходимо провести отбор участников проекта (администратий сельских муниципальных образований), анализ их финансовых и трудовых возможностей для распределения их впоследствии по степени востребованности участия в проекте;

- имея в арсенале сельских администраций пакет стандартных технико-технологических проектов сельскохозяйственных предприятий (малых форм хозяйствования) сырьевого и перерабатывающего профиля, администрации сельских муниципальных образований, после всестороннего рассмотрения на конкурсной основе заявок от крестьянских (фермерских) хозяйств на участие в реализации национального проекта «Развитие агропромышленного комплекса», определяются в количестве участников и их ресурсных возможностях для реализации данного проекта в Ставропольском крае [3].

С выбором инновационных технико-технологических проектов, без навязывания со стороны местных администраций, должно определиться само сельское население;

- органам местного самоуправления провести анализ своих материально-финансовых, сырьевых, производственных и трудовых ресурсов для организации строительства сельскохозяйственных предприятий (малых форм хозяйствования) сырьевого и перерабатывающего профиля.

Схема первого этапа реализации национального проекта «Развитие АПК» в сфере малого и среднего предпринимательства (разработка стандартных технико-технологических проектов сельскохозяйственных предприятий малых форм хозяйствования) представлена на рис. 1.

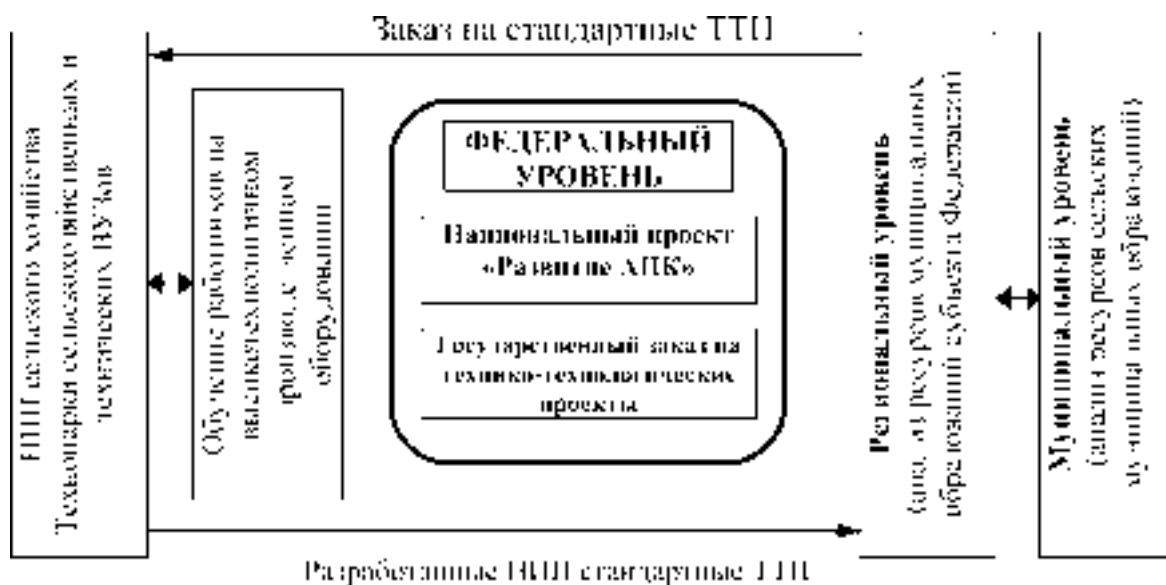


Рисунок 1. Схема первого этапа реализации национального проекта «Развитие АПК» в сфере малого и среднего предпринимательства

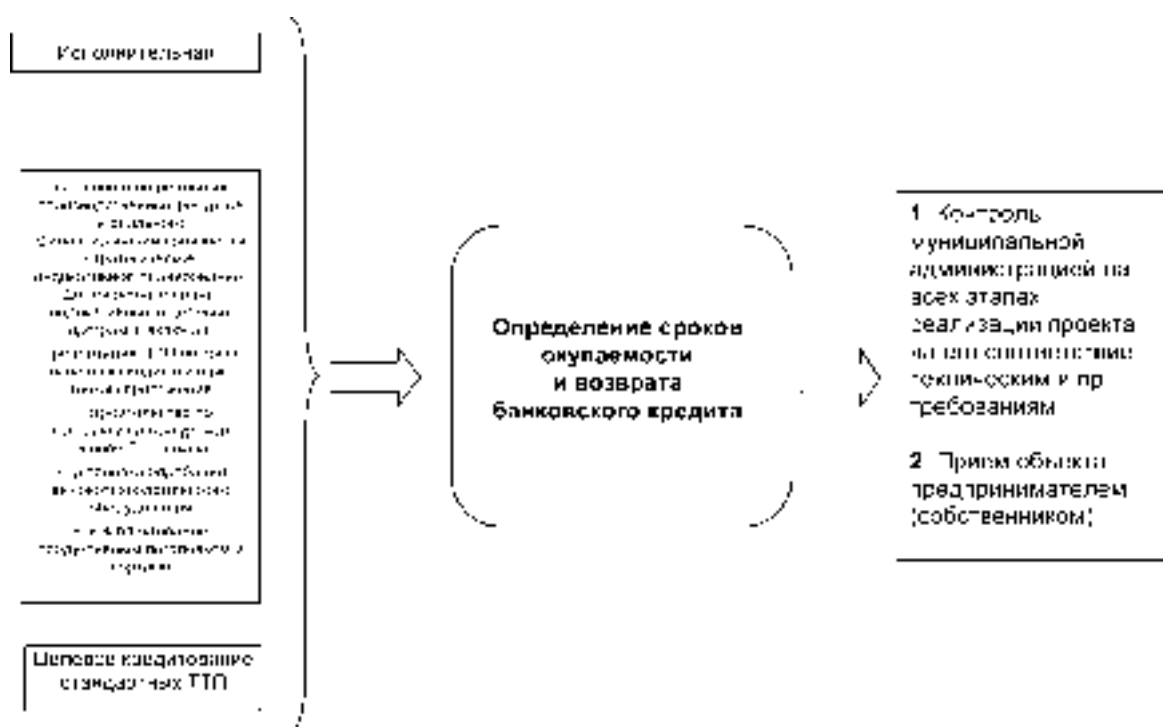


Рисунок 2. Схема второго этапа реализации национального проекта «Развитие АПК» в малых формах хозяйствования

Проектная смета реализованного объекта будет являться тем самым кредитом, выданным банком по договору с руководителем крестьянского (фермерского) хозяйства с уточненными сроками окупаемости. Причем, приёмщиком и эксплуатационником и контролёром в этом случае при строительстве объекта, должен быть именно предприниматель, будущий собственник. Это уменьшит коррупционное вмешательство местных администраций в процесс реализации (строительство и комплектование современным оборудованием на основе инновационных технологий) сельскохозяйственных предприятий малых форм хозяйствования, а также обеспечит ослабление, а в перспективе может быть сведет на нет административное вмешательство во внутреннее функционирование предпринимательской сферы.

Сроки окупаемости необходимо определять после анализа себестоимости:

- земельных участков;
- инновационно-технической оснащённости проекта;
- техническими данными оборудования;
- трудозатратами при механизации;
- эксплуатационными энергозатратами;
- генетическими возможностями поголовья;
- возможностями реализации сырья, конечного продукта в данной местности и при экспортировании.

Схема второго этапа реализации национального проекта «Развитие АПК» в малых формах хозяйствования (определение сроков окупаемости объекта и возврат банковского кредита за стоимость разработки и реализации технико-технологического проекта сельскохозяйственных предприятий малых форм хозяйствования) представлена на рис. 2.

Обучение по вопросам осуществления управления и контроля за реализацией инновационных технико-технологических проектов в экономическом и техническом плане, целесообразно проводить на базе сельскохозяйственных институтов, университетов, академий, сельскохозяйственных колледжей и профессионально-технических училищ, а также сформировать низовую сеть курсов по обучению навыками овладения работы на современном оборудовании при районных администрациях. Это связано с тем, что не каждый крестьянин имеет возможность из собственных финансовых средств оплатить своё обучение в краевых и областных центрах.

Работа по профессиональному обучению и освоению высокотехнологичного инновационного оборудования и технологий современных технико-технологических проектов должна быть совмещена с практикой профессиональной подготовки за рубежом на аналогичном действующем оборудовании, обязательно совмещённого с изучением решения экономико-управленческих вопросов в повседневной предпринимательской практики [7, с. 190].

Для ускорения сроков подготовки пакетов инновационных технико-технологических проектов сельскохозяйственных предприятий (малых форм хозяйствования) сырьевого и перерабатывающего профиля необходим анализ зарубежного опыта в данной сфере, сообразуясь со специфическими природными условиями и возможностями реализации инновационного технико-технологического проекта в данной местности.

Суммируя все вышесказанное, мы позволим сделать следующие краткие обобщения:

1) участие профильных НИИ сельского хозяйства, технопарков сельскохозяйственных и технических высших учебных заведений в разработке стандартных инновационных технико-технологических проектов сельскохозяйственных предприятий малых форм хозяйствования должно стать первым звеном в цепочке успеха осуществления приоритетного национального проекта «Развитие агропромышленного комплекса» для малых форм хозяйствования;

2) вторым звеном успеха является выбор участников реализации инновационного технико-технологического проекта и его апробация в конкретных природно-климатических условиях сельских и муниципальных образований;

3) третьим, очевидно наиболее важным звеном успеха, который стоит на третьем месте только из-за необходимости соблюдения технологического порядка реализации, является обучение работников будущих сельхозпредприятий малых форм хозяйствования для работы на современном высокотехнологичном оборудовании, способном обеспечить конкурентоспособный спрос на сырьё и продукцию этих сельхозпредприятий в АПК. Успех этого звена предложенной нами методики лежит в сфере взаимодействия двух национальных проектов — «Развитие агропромышленного комплекса» и «Развитие образования».

ЛИТЕРАТУРА.

1. Багиджанов П.М. Особенности инновационного предпринимательства и управление его развитием. СПб., 2003.
2. Государственное регулирование рыночной экономики / Под ред. В.И. Кушлина. М.: РАГС, 2003.
3. Краевая целевая «Развитие инновационной деятельности в Ставропольском крае на 2006–2008 гг.». Ставрополь, 2006.
4. О некоторых итогах реализации в 1 полугодии 2006 года приоритетного национального проекта «Развитие АПК». Материалы к заседанию президиума совета при Губернаторе Ставропольского края от 16 августа 2006 года.
5. Промышленность России в 2005 году: Стат. сборник. М.: Госкомстат России, 2006.
6. Фонштейн Н.М. Трансфер технологий и эффективная реализация инноваций. М.: АНХ, 2001.
7. Bortnik I. Support of small innovative business. Commercialization of technologies. The international for Russian territories. М.: Moscow news, 2002.

КАРАТЕЕВ Ю.П.

СТРАТЕГИИ МАРКЕТИНГА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ НА РЕГИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ

Развитие рыночных отношений обусловило тот факт, что образование из бесплатной привилегии, оплачиваемой государством, превратилось в товар, а точнее услугу нематериального характера. За достаточно короткий промежуток времени в России сложился и продолжает активно развиваться рынок образовательных услуг, предложение которых за последние 5–7 лет сделало колоссальный скачок и во многих случаях даже превышает спрос.

Проблемы стратегического подхода к управлению организацией в сфере образования, а так же вопросы, связанные с применением средств и методов эффективного маркетинга и менеджмента в этой области, недостаточная разработанность некоторых организационно-экономических механизмов функционирования образовательных учреждений в условиях рынка требуют особого внимания к разработке маркетинговых стратегий их функционирования.

Анализ отечественных научных публикаций показал, что среди исследователей, изучающих данную проблему, единое мнение по поводу того, что же считать образовательной услугой, отсутствует.

На основе синтеза различных точек зрения нами сделан вывод, что именно образовательные услуги, как совокупность труда преподавателей, а не приобретенные обучающимися знания, умения, навыки, как это часто утверждается в литературе, могут рассматриваться как товарная продукция учебного заведения.

Характеризуя образовательные услуги по классификационным признакам, следует отметить, что до недавнего времени мало распространенное дистанционное и индивидуальное образование, получило широкое применение. Считаем необходимым дополнить этими видами образовательных услуг классификацию по способам их получения или по используемому каналу коммуникаций.

Для определения сущности стратегического маркетинга в сфере образования и его проявления на рынке образовательных услуг, проанализирован обширный комплекс маркетинговых отношений и функции этих субъектов на рынке, сфера действия и объекты маркетинга образовательных услуг, его целевая ориентация в стратегической перспективе. Их рассмотрение дало возможность, в конечном счете, сформулировать понимание сущности и цели стратегического маркетинга и менеджмента в сфере образования.

Выделяют три основные фазы стратегического менеджмента: стратегический анализ, стратегический выбор (или собственно стратегическое планирование) и реализация стратегии.

В ходе исследования выявлена устойчивая тенденция к регионализации образовательной системы, которая связана с необходимостью решения большинства экономических и социальных вопросов на региональном и муниципальном уровне, что предполагает более эффективное использование демографического и интеллектуального потенциала территорий, разработку специальных целевых проектов подготовки, переподготовки и повышения квалификации специалистов, включающих в себя изучение возможностей и предпосылок развития высшей профессиональной школы региона в условиях экономического и политического реформирования российского общества.

Важнейшей характеристикой соответствия профессионально-образовательной деятельности высшей школы интересам региона служит показатель трудоустройства выпускников, когда именно спрос на разные категории работников и тенденции его изменения являются основой для определения масштабов и структуры подготовки специалистов (таблица 1). Как следует из данных таблицы 1, наибольшая доля нетрудоустроенных выпускников приходится на Южный федеральный округ (18,2%), что требует особого внимания региональной власти к проблемам образования.

Таблица 1. Распределение по федеральным округам показателей выпуска специалистов с высшим профессиональным образованием и трудоустройства выпускников (очная форма обучения) в 2004 году *, человек

	Выпуск специалистов	Не трудоустроены **	В % от выпуска
Центральный федеральный округ	625069	87004	13,7
в том числе г. Москва	154249	17122	11,1
Северо-Западный федеральный округ	37624	1580	4,2
в том числе г. Санкт-Петербург	49174	6147	12,5
Южный федеральный округ	19664	1494	7,6
Южный федеральный округ	79370	14445	18,2
Приволжский федеральный округ	139998	18340	13,1
Уральский федеральный округ	45646	6664	14,6
Сибирский федеральный округ	86220	13623	15,8
Дальневосточный федеральный округ	23174	2775	12,0

* Расчетные показатели по данным Росстата за 2004 год.

** Безучастные выпускники, а также выпускники, не трудоустроенные в течение 6 месяцев.

В настоящее время на территории Российской Федерации действует более тысячи гражданских высших учебных заведений, в том числе: более 500 государственных вузов федерального подчинения и несколько десятков — находящихся в ведении субъектов Российской Федерации и муниципального подчинения, более 400 негосударственных вузов, из которых только около половины имеют государственную аккредитацию.

В ходе исследования выявлены маркетинговые проблемы стремительно развивающегося рынка образовательных услуг:

- недоступность высшего образования в ведущих университетах страны для части клиентов — способной молодежи из малообеспеченных слоев населения отдаленных регионов России. Транспортные расходы, система репетиторства, платных курсов, «договорных» школ ограничивают доступ в центральные вузы способной молодежи из других районов страны;

- ухудшение качества образования, связанное с недофинансированием учебно-лабораторной и материальной базы образовательных учреждений, низкой оплатой труда преподавателей, открытием многочисленных негосударственных вузов и филиалов государственных вузов без адекватного кадрового, учебно-методического и материального обеспечения;

- несбалансированность спроса и предложения услуг образования и, как следствие, снижение его эффективности, что проявилось в следующем: с одной стороны, многие выпускники вузов мало востребованы по своим специальностям, а, с другой стороны, их значительная доля трудоустраивается не там, где она нужна народному хозяйству (например, до 70% выпускников сельскохозяйственных вузов не работают в сельской местности, около 50% выпускников педагогических вузов не занимаются преподавательской деятельностью). При этом сохраняется сложившаяся десятилетиями, характерная для плановой экономики, система планирования в вузы «от достигнутого» без конкурсного распределения государственного заказа на подготовку специалистов.

Выполненный в ходе маркетингового исследования прогноз показал, что демографический спад окажет значимое воздействие на деятельность образовательных учреждений различных уровней, прежде всего, в силу сокращения спроса на образовательные услуги со стороны населения. В связи с изложенными маркетинговыми проблемами образовательной системы и негативной демографической ситуацией прогнозируется тенденция к снижению доли приема студентов в государственные вузы за счет федерального бюджета в общем числе выпускников средней школы.

Уменьшение контингента абитуриентов повлечет для образования следующие основные последствия: снизится общая учебная нагрузка преподавательского персонала (т.е. потребность в его численности); высвободится часть учебных площадей; приемы во многие государственные учебные заведения профессионального образования станут практически бесконкурсными; произойдет изменение структуры спроса населения на получение образования; при сохранении сложившихся размеров приема за счет бюджета в государственных и муниципальных учреждениях профессионального образования сократится сектор платного обучения; уменьшится сеть негосударственных образовательных учреждений, особенно высших.

Следовательно, если масштабы подготовки и переподготовки кадров, открытие новых специальностей будут определяться только возможностями федерального бюджета, то в перспективе может серьезно пострадать интеллектуальный и кадровый потенциал многих регионов. Наиболее четко эта тенденция проявляется в низком уровне оплаты труда работников образования.

Как показало исследование, при общем росте индекса цен на услуги, плата за обучение в вузах в последние годы имеет тенденцию к стабилизации и не соответствует общему росту цен, хотя при этом увеличилась более чем в три раза доля студентов, поступающих в вузы с полным возмещением затрат, в 1995 г. — 15%, 2003 г. — 46%. Таким образом, можно сделать вывод, что у населения есть возможность инвестиций в высшее образование. Однако, при этом снизилась возможность трудоустройства выпускников вузов. Данное положение связано с резким увеличением приема на экономические и юридические специальности, не обоснованного потребностями реального сектора экономики.

Анализ внешней и внутренней среды вузов показал, что диспропорции в структуре выпуска специалистов и другие слабые стороны практической деятельности учебных заведений свя-

заны с недостаточной эффективностью работы в области постановки и реализации перспективных задач, а также отсутствием служб маркетинга. В результате вузы не способны организационно обеспечить успешное позиционирование интеллектуального продукта на мировых рынках образовательных и научных услуг, широкомасштабное привлечение внебюджетных источников финансирования высших учебных заведений. Такой результат предопределен в значительной мере тем, что действия управленческих структур вуза носят преимущественно оперативный характер и мало ориентированы на перспективу. Проведенный анализ подходов к стратегическому управлению образовательными организациями показал, что в настоящее время для организаций образования региона целесообразна маркетинговая стратегия «интеграции в точки роста» региона.

Разработка и реализация эффективной стратегии «интеграции в точки роста» предусматривает решение комплекса задач:

- выявить конкурентные преимущества и стратегические возможности развития университета;
- обосновать содержание стратегии развития вуза, учитывающей интересы страны, территорий, бизнес-единиц;
- определить группы потенциальных участников различных форм взаимодействия бизнес-единиц, домохозяйств, органов власти и управления, их интересы и сферы взаимодействия;
- продуктивно адаптировать и использовать позитивный зарубежный опыт применения экономико-организационных форм и инструментов, от которых зависит рост ресурсной обеспеченности высшей школы;
- скоординировать действия органов управления вуза с политикой федеральных и региональных властей в сфере социально-экономических преобразований;
- активизировать процессы привлечения инвестиций в университет.

Одной из главных и первоочередных проблем в построении эффективного маркетингового механизма управления образовательными организациями является подсистема рыночного ценообразования на предоставляемые услуги. Этот вопрос является одним из наиболее сложных и наименее разработанных в отечественной экономической науке, что неизбежно влияет на сужение сферы рыночных отношений в системе образования, снижает возможность установления реальной рыночной цены на образовательные услуги.

При построении эффективного маркетингового механизма управления образовательным учреждением целесообразно использовать концепцию активного ценообразования, которое заключается в установлении цен в рамках рыночной политики образовательной организации с целью достижения наиболее выгодных объемов услуг и средних затрат на обучение.

Механизм активного ценообразования требует формирования маркетинговой инфраструктуры рынка образовательных услуг, необходимость которой определена также следующими факторами:

- быстрым развитием и, как следствие, структурной деформацией системы образовательных услуг;
- развитой ценовой конкуренцией производителей образовательных услуг и отсутствием рыночных индикаторов оценки их качества потребителями;
- колебанием жизненного уровня населения и, соответственно, неустойчивостью спроса на услуги образования в коммерческом секторе;
- обострением конкуренции между образовательными организациями и др.

Маркетинг образовательных услуг в целевом отношении определяется долгосрочными коммерческими и другими интересами всех субъектов рынка, а также возможностью создания благоприятного и широкого социального резонанса, результата в виде воспроизводства национального интеллектуального потенциала и взаимосвязанных с ним эффектов.

Главным элементом регионального маркетинга них является целевая ориентация и слияние всех составляющих предпринимательской, хозяйственной и социальной деятельности по предоставлению образовательных услуг в единую систему, действующую в интересах населения, региона и образования, с синергетическим эффектом от более рационального использования центров информационных технологий, библиотечных фондов, приборного парка, транспорта, учебных зданий и всей накопленной социальной инфраструктуры учебных заведений.

Таким образом, приоритетными факторами регионального рынка образовательных услуг необходимо считать финансирование, ценообразование и мониторинг услуг, а также формирование под-

системы регионального маркетинга. Основными тенденциями формирующегося рынка образовательных услуг являются регионализация и интеграция образовательных учреждений, что предопределяет целесообразную стратегию их функционирования на региональном рынке — стратегию «интеграции в точки роста региона».

ЛИТЕРАТУРА.

1. Багаутдинова Н.Г. Высшая школа сегодня и завтра: пути преодоления кризиса. М.: Экономика, 2003.
2. Богачев Е.Н., Воронин А.А., Фетисов С.К. // Аналитические обзоры по основным направлениям развития высшего образования: Обзорная информация / НИИВО. 2002. Вып. 14.
3. Днепров Э.Д. Модернизация российского образования: документы и материалы. М.: ГУ ВШЭ, 2003.
4. Панкрухин А.П. Маркетинг образовательных услуг // Маркетинг в России и за рубежом. 1997. №7–8.

КАСАЕВА Т.В.

К ВОПРОСУ О ФИНАНСОВЫХ ИСТОЧНИКАХ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

В настоящее время все больше сторонников завоевывает точка зрения о том, что человеческий капитал — это наиболее ценный ресурс современного общества, гораздо более важный, чем природные ресурсы или накопленное богатство. Не случайно, видный ученый-экономист, В. Марцинкевич, отмечает, что в условиях новой ситуации, когда особую роль в экономике играет человек, «необходим политэкономический подход, в котором объектом исследования являются воспроизводство, его движущие силы, источники развития, причинно-следственные связи, роль творческого труда и качественные изменения» [13, с. 33]. Так, при изучении процессов формирования и воспроизводства человеческого капитала, первостепенным, на наш взгляд, является анализ источников человеческого капитала. В настоящее время, существуют различные подходы к определению источников человеческого капитала.

В книге «Человеческий капитал», авторами которой являются Добрынин А., Дятлов С., Курганский С., приводится расширенный подход к определению структуры человеческого капитала и его источников, согласно которому «в его формировании задействованы следующие семь фондов: образования; подготовки и переподготовки кадров на производстве; науки, включая затраты на исследования и разработки; инновационный, в том числе расходы на технологические инновации, на стимулирование инновационной деятельности и создание интеллектуальной собственности; здоровья, включая расходы на здравоохранение, экологию и физическую культуру; мобильности и, наконец, культуры» (цит. по: [9, с. 20]). В рамках данного подхода, следует обратить внимание на тот факт, что в качестве источников человеческого капитала выступают его компоненты, в связи, с чем данный подход не представляется верным.

На наш взгляд, для определения источников человеческого капитала необходимо рассмотрение понятия «социальный капитал». Понятие «социальный капитал», разработанное представителями институционального направления экономической науки, отражает взаимосвязь экономической и социальной жизни общества. Социальный капитал — это «вклад социальной организации общества в общественное производство» [11, с. 101]. В связи с этим, рассматривая процесс формирования и воспроизводства человеческого капитала, представляется верным утверждение Роберта Лукаса, основателя экономики «рациональных ожиданий»: «накопление человеческого капитала имеет в основе социальную деятельность, вовлекающую в свою орбиту группы людей и не имеющую аналога в накоплении физического капитала» [15, с. 81].

Многие российские ученые также признают наличие взаимосвязи и взаимозависимости экономического и социального блока. Так, экономический рост — неперенное условие повышения уровня и качества жизни человека, его развития, вместе с тем именно человек является акселератором эко-

номики, ресурсом ее роста. Для подтверждения данного тезиса рассмотрим схему (рис.1), разработанную Н. Волгиным и А. Кобяковым [3, с. 31], с которой, мы вполне согласны.

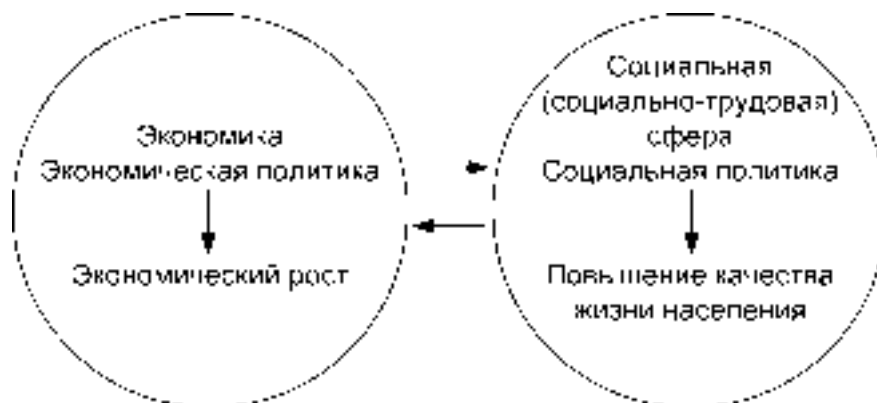


Рисунок 1. Схема взаимосвязи и взаимозависимости экономического и социального блока

Таким образом, опираясь на положение о том, что существует устойчивая взаимосвязь между социальной организацией общества и его экономической жизнью, мы считаем возможным утверждать, что к финансовым источникам формирования запасов компонентов человеческого капитала относятся инвестиции в социальную сферу, осуществляемые государством, бизнесом и самим человеком (его семьей).

Прежде всего, рассмотрим государство в качестве инвестора в социальную сферу. Общеизвестно, что роль и функции современного государства, характер его взаимодействия с рынком проявляются, прежде всего, в сферах социального обеспечения, здравоохранения, образования и науки. Современные государственные функции связаны с предоставлением трансфертов в натуральной форме, прежде всего, в виде услуг в области образования и здравоохранения, а также трансфертов в денежной форме и субсидий. Расходы на выполнение этих функций ориентированы на индивидуальные домашние хозяйства и производственные предприятия, которые образуют основу современного социального государства.

Необходимо отметить наличие общемировой тенденции увеличения инвестиций в социальную сферу: по расчетам специалистов Всемирного банка увеличение затрат на развитие человека является в настоящее время стратегической линией развития большинства стран. Это происходит, прежде всего, в связи с тем, что качественно изменилась роль человека в экономике. В настоящее время доказано следующее: «инвестиции в человека в 20- 30 раз более эффективны, чем инвестиции в создание рабочего места, а уровень материального благосостояния, достигнутый в стране на определенном этапе социально-экономического развития, не гарантирует экономического процветания в будущем без инвестирования в человеческое развитие» (см.: [18, с. 105]).

Так, экономические исследования не только подтвердили зависимость уровня развития экономики от накопленного человеческого капитала и характера его использования, но и способствовали выработке социально-экономической политики, направленной на закрепление и развитие достигнутых преимуществ. Особенно преуспели в этом направлении страны с социально ориентированной рыночной экономикой. Для стран, достигших высокого уровня жизни, характерна политика, направленная на повышения качества человеческого капитала. Сюда относятся значительные меры социальной защиты, улучшение образования, политика «здорового образа жизни», дифференциация оплаты труда в зависимости от его результатов, отбор и поощрение талантливых людей, серьезное содействие развитию культуры, науки. Так, в США ключевыми статьями расходов федерального бюджета являются социальные расходы, а именно расходы на социальное страхование (21%), здравоохранение, включая программу медицинского обслуживания «Медикэр» (23%), и обеспечение доходов населения (15%). В бюджетах штатов и местных органов власти главное место также занимают социальные расходы, а именно, финансирование образования (около 35% расходов); 13% приходится на социальные пособия; 9% — на систему здравоохранения и развитие транспорта; 8% — на финансирование общественной безопасности (включая полицию, исправительные учреждения,

пожарную охрану и т.д.). В меньшей пропорции распределяются расходы на обеспечение санитарных требований и охрану окружающей среды, на поддержание жилищного строительства и коммунального хозяйства, а также на другие нужды (данные за 2004 г.) [5, с. 52].

При всех национальных различиях государство в странах Запада обеспечивает высокий уровень развития человеческого капитала. Так, ни одна страна ОЭСР (ОЭСР — организация экономического сотрудничества и развития) с высокими доходами не тратит на нужды общественного здравоохранения меньше 5% своего ВВП. Развивающиеся страны редко преодолевают этот порог, а доля затрат большинства из них составляет 2–3% ВВП. В 1997 г. средний показатель государственных расходов на здравоохранение в наименее развитых странах равнялся всего 6 долл. на душу населения, а в странах с высокими доходами — 1356 долл. на человека [17, с. 33]. При этом необходимо отметить, что минимальный стандарт госрасходов на здравоохранение рекомендуемый Всемирной организацией здравоохранения составляет 5% от ВВП страны. Однако, в России, несмотря на 66-процентный прирост в 2006 г. расходов федерального бюджета по статье «здравоохранение и спорт», они составили всего лишь 2,5% ВВП [4, с. 18]. На наш взгляд, данная ситуация может измениться только, если каждый будет четко понимать, что бюджетные расходы на отрасли социальной сферы, в том числе и на здравоохранение, экономически эффективны и в большинстве случаев первостепенны. Подтвердим это следующим фактом — «каждый рубль, выделяемый на улучшение медицинской помощи детям и роженицам, оборачивается для государства десятирублевой экономией на снижении затрат по содержанию малолетних инвалидов» (цит. по: [4, с. 22]).

Как правило, богатые страны тратят на государственное образование более 4% ВВП. Медианная доля государственных ассигнований на образование в структуре ВВП у стран с высоким уровнем человеческого потенциала составляет 4,8% ВВП, стран со средним уровнем этого показателя 4,2%, стран с низким уровнем человеческого потенциала 2,8% ВВП. Понятно, что в абсолютном выражении расходы на душу населения в бедных странах ниже, чем в богатых [17, с. 33].

Когда речь идет об образовании, то необходимо отметить, что в России в настоящее время широко обсуждается вопрос участия предпринимательского капитала в финансировании образования, вопрос о государственном и предпринимательском заказе на потенциальных работников. Так, решению этих актуальных проблем было посвящено заседание Российского союза ректоров, прошедшее в январе 2007 года в Нижнем Новгороде. В современных условиях образование должно соответствовать не только внутренним стандартам, но в первую очередь текущим требованиям реального бизнеса и промышленности. Только при соблюдении этого условия можно реализовать перевод отечественной экономики на инновационные рельсы, без чего в условиях международной интеграции и конкуренции России вряд ли удастся эффективно существовать. Менее глобальная, но не менее значимая цель — сделать так, чтобы выпускник высшего учебного заведения имел возможность получить работу сразу же по выходу из альма-матер, оправдывая вложения, сделанные в него государством либо частными структурами. В связи с этим особого внимания заслуживает проблема разработки соответствующих организационных форм и способов инвестирования в учебный процесс.

Некоторые страны имеют различные социально-ориентированные программы. В России же, как известно, с 2006 года началась реализация мероприятий по национальным приоритетным проектам в сферах образования, здравоохранения, ЖКХ, сельского хозяйства. Выбор данных сфер не случаен, так как «именно эти сферы затрагивают каждого человека, определяют качество жизни и формируют «человеческий капитал» — образованную и здоровую нацию. От состояния этих сфер зависит социальное самочувствие общества, демографическое благополучие страны» [16].

Итак, государство, на наш взгляд, должно, прежде всего, организовать, координировать и стимулировать процесс инвестирования в социальную сферу, в тоже время государство должно выступать в качестве основного, но не единственного источника финансирования социальной сферы, особенно когда речь идет о решении долгосрочных общенациональных задач.

Необходимо отметить, что опыт стран с рыночной экономикой свидетельствует об эффективности так называемых смешанных систем социального обеспечения, включающих социальное страхование и социальную помощь. Повышается роль работников и работодателей в формировании средств, необходимых для поддержания доходов человека при потере работы, воспитании детей, а также в случае болезни, инвалидности или старости.

Рассмотрим роль предприятий в осуществлении социальных инвестиций. Еще Мэйо утверждал, что в соответствии с теорией человеческих отношений — требуется улучшение понимания условий,

которые необходимо соблюдать предприятию ради получения максимальных доходов. Он считал, что, помимо основных двух факторов, рекомендованных Тейлором (способность предприятия извлекать выгоду из современной технологии и систематическая организация работы), нужна такая организация социальной системы, которая создаст социальные условия для максимального проявления способностей рабочей силы к активной трудовой деятельности (см.: [6, с. 87]). Представляется, что данное утверждение не потеряло своей актуальности и сегодня.

В последнее десятилетие проблема социальной ответственности бизнеса широко обсуждается как в России, так и за рубежом. Это связано, как уже отмечалось, прежде всего, с повышением значимости человеческого капитала как основного фактора экономического роста, необходимостью объединения усилий бизнеса и государства для решения социальных проблем, а также необходимостью формирования социально-ориентированных транснациональных корпораций. Так, в 1992 г. в Рио-де-Жанейро состоялась Международная конференция по устойчивому развитию, которая стала поворотным пунктом, зафиксировавшим новые требования со стороны мирового сообщества к корпорациям по повышению их социальной ответственности. Современные международные стандарты корпоративной отчетности стали включать в себя не только требования о представлении финансовых показателей, но и данных о социальной деятельности компаний, их вкладе в устойчивое общественное развитие (см.: [8]). Подобные требования стали распространяться и на российский бизнес, который заинтересован в западных инвестициях и кредитах, повышении капитализации. Практически можно говорить о появлении такого понятия, как «социальная репутация», которая все больше и больше влияет на капитализацию крупных корпораций, вовлекающих в свою деятельность целые регионы, большие группы населения. Отметим, что уплата налогов и обеспечение достойной заработной платы понимаются как естественный момент функционирования фирмы, не имеющий прямого отношения к тем дополнительным обязательствам, которые принимают на себя субъекты предпринимательства, претендующие на статус социально ответственных.

Таким образом, в настоящее время, бизнес начинает руководствоваться не только критерием рыночной целесообразности, но и учитывать социальные, этические аспекты деятельности. Так как социально ответственное поведение создает предпосылки для устойчивого развития, то в долгосрочной перспективе оно способно давать ощутимые экономические выгоды и отдельной фирме, и экономике в целом. В связи с чем, приведем слова С. Туркина, директора агентства «Социальные инвестиции»: «Социально ответственное поведение — это возможность для корпорации реализовать свои основные потребности в выживании, безопасности и устойчивости» (см.: [19]). Отрадно, что на сегодняшний день многие российские компании осознали эффективность системной социальной политики, в результате чего наиболее крупные из них расходуют на социальные цели 17% прибыли (см.: [12, с. 31]). Так, в 1999 г. в ходе исследования 469 американских компаний разных отраслей выявлено, что доходность продаж у социально активных компаний на 3% выше, доходность активов выше на 4%, а доходность капитала и акций на 10% выше, чем у компаний, не проявляющих себя в этой сфере (см.: [19]).

Как правило, отдельные предприниматели, и бизнес-сообщество в целом получают следующие выгоды: снижение риска потери репутации; усиление лояльности и конструктивного сотрудничества с персоналом, инвесторами, потребителями, смежниками, правительственными ведомствами, местными сообществами и общественными организациями. В то же время компании, отступающие от декларируемых этических норм, сталкиваются с серьезными проблемами. В качестве примера можно привести ситуацию с крупнейшей компанией в сфере розничной торговли «Вал-Март», захватившей огромный сегмент рынка благодаря рекордно низким ценам. Международный профсоюз работников сферы услуг обвиняет ее в различных этических нарушениях, начиная от заниженного уровня оплаты труда и гендерной дискриминации работников, до нарушения экологических стандартов. По оценке журнала Business Week, несмотря на привлекательность низких цен для малообеспеченных слоев населения, на которые ориентируется компания, уже сегодня она несет крупные потери, как в результате оттока клиентов, так и в силу необходимости отвлекать значительные финансовые и временные ресурсы на мероприятия по защите своего имиджа (см.: [20, р. 31]).

Не случайно, всемирно известная компания «Дюпон» провозгласив четыре ключевых стратегических направления развития, два из них посвятила человеческому капиталу:

- 1) инвестиции в своих работников;
- 2) приверженность высоким этическим стандартам, охране труда, безопасности, сбережению

окружающей среды.

Французская компания «Юнилевер» полагает, что одним из наиболее эффективных способов поддержки устойчивого развития является социально осознанное и ответственное ведение бизнеса, забота о здоровье и инвестиции в развитие своих работников, охрана окружающей среды (см.: [14, с. 35–36]).

Если говорить о ситуации в России, то в настоящее время степень вовлеченности российских предприятий в социальную деятельность крайне неравномерна. Если определять отраслевую принадлежность социально ответственного бизнеса, то первые места в рейтинге социальной ответственности займут предприятия и компании нефтяной, газовой, металлургической и химической отраслей. Наименьшую социальную ответственность проявляют руководители и собственники предприятий, выстроенных в постсоветское время и не обремененных историей и традициями, а также представители «легких» отраслевых сегментов экономики (производство потребительских товаров, сервис, профессиональные услуги). Причины сложившейся ситуации, по-видимому, кроются в следующем: с одной стороны, предприятия нефтяной, газовой, металлургической и химической отраслей, как правило, наиболее крупные и эффективно работающие, с другой стороны, работа на них зачастую вредна для здоровья. И, наоборот, предприятия других отраслей не видят особых причин для инициирования роста социальных инвестиций.

Также необходимо отметить, что на участие предприятия в социальных программах влияют многие факторы, среди них: экономическое благополучие и наличие стратегии развития; традиции компании и ее история; степень интегрированности в региональную жизнь и место, которое регион занимает в стратегии компании. Не случайно наибольшую социальную ответственность демонстрируют интегрированные в местное сообщество региональные предприятия, а также крупные российские компании, для которых регион является базовым (см.: [7]).

Что касается приоритетов социальной политики предприятий, то в настоящее время внутренняя социальная политика доминирует над внешней, при этом внутренняя социальная политика концентрируется вокруг образовательных программ и воспроизводства рабочей силы, а также проектов, связанных с поддержкой пенсионеров и детей работников. Центральную роль в социальной политике компаний играют образовательные проекты, которые рассматриваются руководителями как важное условие реструктуризации и модернизации производства, а также как вклад в «человеческий капитал». На развитие персонала крупные российские компании расходуют, по данным Ассоциации менеджеров, до 60% социального бюджета (см.: [10, с. 22]). Образовательные программы тем более актуальны, что большинство российских предприятий сталкиваются с проблемой старения кадров и отсутствием на рынке труда хорошо подготовленных работников. Значительное место во внутренней социальной политике отводится спорту, здравоохранению и профилактике заболеваний, рекреации. Некоторые предприятия реализуют серьезные детские проекты, например ОАО «Минеральные удобрения» (Пермь), ОАО «Ярославский моторный завод», ОАО Котласский целлюлозно-бумажный комбинат (Коряжма). Другие оказывают материальную поддержку своим пенсионерам. Однако следует признать, что данные проекты, как правило, не предполагают сверхзатрат и делаются в четком соответствии с финансовыми возможностями предприятия.

Внешняя социальная политика направлена на социальное и пространственное окружение предприятия — город, регион, общество в целом. Внешняя социальная политика бизнеса реализуется в различных формах. Наиболее значимыми являются: поддержание социальной инфраструктуры, благотворительность и участие в крупных социальных проектах. Важнейшая составляющая внешней социальной политики заключается в том, что она способствует выстраиванию позитивных отношений предприятия с властями — региональными и местными.

Не смотря на тот факт, что в России делаются первые шаги в направлении осмысления социальной ответственности бизнеса, отсутствуют общепринятые модели социальной ответственности, все большее число российских руководителей и собственников занимаются социальной политикой, осознавая, что она отвечает интересам сохранения и развития бизнеса. Следовательно, тезис о том, что социальное направление в работе предприятий и компаний является исключительно результатом давления на российский бизнес со стороны властей, не подтверждается. Так, обработка статистических данных за 2003–2004 гг., проведенная доктором экономических наук, Е. Балацким, позволила рассчитать ожидаемый прирост величины социальных инвестиций российского бизнеса — 10,0%. Причем, если в настоящее время внутренние интересы компаний доминируют над внешними, то в пер-

спективе прогнозируется изменение пропорций в пользу «внешних» факторов (см.: [14, 7, 10, 1]).

Тем не менее, необходимо иметь в виду, что в краткосрочном периоде социальные инвестиции означают дополнительные издержки и соответственно некоторое снижение конкурентоспособности. В связи с чем, с одной стороны, социально ответственное поведение могут позволить себе в первую очередь наиболее сильные корпорации, имеющие большой запас прочности и серьезные конкурентные преимущества. Данный факт подтверждается практикой, так как объектом изучения в первую очередь становятся крупнейшие компании, руководство которых заинтересовано в распространении информации о социальном направлении деятельности, тогда как практически отсутствует информация о социальной ответственности среднего и малого бизнеса в России. С другой стороны, для распространения в предпринимательской среде социально ответственного поведения оно должно стимулироваться как государством, так и гражданским обществом.

Усиление социальной ответственности бизнеса возможно, на наш взгляд, при выполнении следующих условий. Государство должно, во-первых, создать базовые условия для развития социально ответственного бизнеса (гарантировать права собственности и безопасность ведения бизнеса, создать независимую судебную систему, обеспечить прозрачные законодательные рамки для ведения социальной деятельности, сформулировать государственные приоритеты социальной ответственности). Во-вторых, государство должно осуществлять стимулирование социальной ответственности бизнеса, вероятнее всего в форме налоговых льгот, и, в третьих, участвовать в финансировании социально-значимых проектов на основе партнерских отношений между бизнесом и властью.

Что касается стимулирования социальной ответственности бизнеса со стороны общества, то, во-первых, общество должно научиться организованно выражать собственные интересы, определять приоритеты социальной ответственности. Во-вторых, данное стимулирование может осуществляться посредством нормативного принуждения, которое формируется как результат предпочтений значительной части населения. Например, это может быть покупка товаров у социально ответственных производителей (по данным опросов, более 86% европейских потребителей склонны покупать товары у компаний, которые вовлечены в социально-значимые) (см.: [19]), это может быть инвестирование денежных средств в акции социально ответственных фирм, предпочтение трудовой карьеры с социально ответственным работодателем.

Бизнес же, в свою очередь, на наш взгляд, готов проявлять социальную ответственность, при соответствующих благоприятных условиях. Таким образом, при выполнении перечисленных выше условий, представляется, что бизнес вполне может стать, наряду с государством, солидным инвестором в социальную сферу. При этом социальные инвестиции будут экономически выгодны, как бизнесу, так и государству, и, конечно же, востребованы самим обществом.

Как уже отмечалось выше, к финансовым источникам человеческого капитала, на наш взгляд, также относятся социальные инвестиции, осуществленные человеком и его семьей, при этом речь идет, как правило, об инвестициях в компоненты человеческого капитала.

Исходя из того, что существование ребенка теснейшим образом взаимосвязано с жизнедеятельностью родителей и даже невозможно в отрыве от семьи или тех взрослых, которые её заменяют, базовым уровнем формирования человеческого капитала, на наш взгляд, выступает семья: именно здесь происходит «первоначальное накопление» интеллектуальных и психофизиологических способностей человека. Инвестиции в компоненты человеческого капитала детей не только являются основой их собственного развития, но и служат базой для формирования совокупного человеческого капитала будущих поколений.

В развитии составляющих человеческого капитала велика роль женщины. Именно она учит детей правилам поведения, прививает умение следить за здоровьем, правильно питаться, управлять своим временем. Г. Клэй справедливо указывает на то, что «качество рабочей силы зависит в значительной мере от социального окружения и родителей работника» (цит. по: [2, с. 92]). Именно семья обеспечивает качество интеллектуального и физического развития подрастающего поколения, семья несет в себе пример соответствующего образа жизни, характера отношений между супругами, отношений между родителями и детьми, семья во многом формирует мотивы поведения детей. Влияние семьи на индивида обусловлено ее имущественным положением, духовными интересами, профессиональной ориентацией, местом жительства и многими другими факторами.

На наш взгляд, воспитание, обучение, забота о здоровье, обеспечиваемые семьей, могут рассматриваться в формализованном виде, в качестве долгосрочных вложений капитала родителей в детей.

Причем, отдачу от такого рода вложений получают как родители, так и дети, и общество в целом.

Итак, рассмотрев финансовые источники формирования запасов компонентов человеческого капитала, можно прийти к выводу о том, что они представляют собой:

- во-первых, инвестиции, осуществленные государством посредством капиталовложений в сферы здравоохранения, образования, в создание благоприятной социальной сферы общества,
- во-вторых, инвестиции предприятий в своих нынешних и бывших сотрудников, членов их семей, а также инвестиции в социальное и пространственное окружение предприятия (город, регион, общество в целом).
- в-третьих, инвестиции в компоненты человеческого капитала, осуществленные человеком и его семьей.

При этом, сформированный в результате данных инвестиций человеческий капитал накапливается каждым индивидом.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Балацкий Е. Социальные инвестиции компаний: закономерности и парадоксы // Экономист. 2005. № 1.
2. Вереникин А.О. Человеческий капитал: концептуальные основания и особенности проявления // США. Канада: Экономика. Политика. Культура. 2005. № 3.
3. Волгин Н. Социальные факторы экономического роста: гармонизация интересов работников и работодателей достижима // Человек и труд. 2005. № 2.
4. Глазьев С. Федеральная социально-экономическая политика: принципиальных изменений не намечается (по поводу правительственных бюджетных проектировок и прогнозных оценок — 2006) // Российский экономический журнал. 2005. № 7–8.
5. Давыдов А.Ю. Макроэкономическая политика в условиях открытой экономики // Экономика США и Канады. 2006. № 1.
6. Зарецкий А. Социальные технологии и повышение производительности труда // Человек и труд. 2005. № 8.
7. Зубаревич Н. Крупный бизнес в регионах России: территориальные стратегии развития и социальные интересы. Аналитический доклад. М.: Поматур, 2005.
8. Иванов М. Репутация не бывает бесплатной // Российская газета. 2006. 16 ноября.
9. Иванов Н. Человеческий капитал и глобализация / Н.Иванов // Мировая экономика и международные отношения. 2004. № 9.
10. Информационная открытость социальной политики российских компаний. М., 2004.
11. Курганский С.А. Человеческий капитал: сущность, структура, оценка. Иркутск, 1999.
12. Лапина Н. Социальная ответственность бизнеса: какое будущее для России? // Мировая экономика и международные отношения. 2006. № 6.
13. Марцинкевич В. Инвестиции в человека: экономическая наука и Российская экономика (что скрывается за термином «человеческий капитал») // Мировая экономика и международные отношения. 2005. № 9.
14. Мясоедова Т.Г. Человеческий капитал и конкурентоспособность предприятия // Менеджмент в России и за рубежом. 2005..№ 3.
15. Патнем Р. Процветающая комьюнити, социальный капитал и общественная жизнь // Мировая экономика и международные отношения. 1995. № 4.
16. Приоритетные национальные проекты // <http://www.rost.ru/main/what/03/03.shtml#>
17. Рогов С.М. Традиционные и современные функции государства // ЭКО. 2005. № 8.
18. Соболева С. В. Формирование человеческого потенциала и демографические процессы в Сибири // Регион. Экономика и социология. 2004. № 3.
19. Туркин С. Зачем бизнесу социальная ответственность // www.zhuk.net/archive/printyk.asp?aid=4276
20. Bernstein A. Declaring war on Wal-Mart // Business Week. 2005. Feb. 7.

КИРЕЙ М.Ю., СТРИГИНА М.О., СЕРГЕЕВА И.С., ЕДЕЛЕВ Д.А.

**УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМОЙ РЕГИОНА, ОБЛАДАЮЩЕГО
РЕКРЕАЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ**

Рыночные преобразования в экономике России, сопровождающиеся значительным ухудшением социально-экономического положения населения страны, привели в действие многочисленные дестабилизирующие факторы развития, а неустойчивость стала характерной чертой функционирования региональных систем. На фоне сложившейся ситуации рекреационная сфера занимает особое место в системе хозяйственного комплекса государства, поскольку в ней происходит воспроизводство трудовых ресурсов и оздоровление населения страны, что делает ее экономически и социально значимой.

Сложности экологических проблем в России и необходимость их скорейшего решения заставляют искать новые формы реализации программ по охране природы, которые должны быть тесно сопряжены в единый комплекс с другими проблемами экономического развития и функционирования территорий.

Устойчивое развитие региона требует функционирования его экономической системы в определенных рамках. Рыночный механизм продолжает работать, но в пределах ограничений, установленных органами управления экономикой региона, чтобы избежать непредсказуемых последствий, связанных с деградацией природной среды.

Основные проблемы для каждого региона в большинстве своём типичны. К ним следует отнести:

- смену экономической системы хозяйствования и реструктуризацию промышленности, сельского хозяйства и других сфер экономики и связанные с этим структурные диспропорции и сравнительно низкий уровень социального развития;
- постепенное ухудшение экологической обстановки; расточительное, нерациональное использование ресурсов, не обеспеченное нормативами, определяемыми стратегией устойчивого развития региона;
- возрастающую нагрузку на бюджеты, связанную с постепенным нарастанием износа основных фондов в разных экономических сферах, в том числе в муниципальном, и прежде всего коммунальном хозяйствах;
- ограниченность методов регионального управления.

Возникает потребность в выработке стратегий управления развитием региона, объединяющих хозяйственную деятельность человека с экологическими системами с точки зрения проблем экономики, экологии и устойчивого развития, стоящих перед органами управления, производственным и непроизводственными секторами и обществом в целом.

Неоклассический подход к оценке восстановления экосистем рассматривает только выгоды от увеличения качества экосистемы, в то время как улучшение качества природной среды ведет к незначительному изменению хозяйственной деятельности. Такой подход к взаимосвязи экологии и экономики неприемлем, когда речь идет о масштабных трансформациях, таких как восстановление сильно поврежденных экосистем.

Более полным является подход, рассматривающий региональную экономику как структурно выделенную систему, развивающуюся совместно с экосистемой, частью которой она является.

В этом случае защита, восстановление и оздоровление экосистемы влияет не только на качество природной среды, но и на направления развития и структуру хозяйственной деятельности на мезоуровне национальной экономики. Данный подход предполагает, что восстановление экосистемы и поддержание ее качества является видом хозяйственной деятельности, частью общего экономического развития региона. Более того, потенциальный уровень экономического развития региона и его структура, формирующиеся из функциональных подсистем — отраслей, сфер экономики и направлений деятельности (к числу которых относится и рекреационный комплекс региона) зависят от экономических выгод, прямо связанных с восстановлением экосистемы. Как видно из схемы, представленной на рисунке 1, формирование потенциала рекреационной составляющей в значительной степени определяется состоянием, характеристиками и параметрами экологической системы региона.

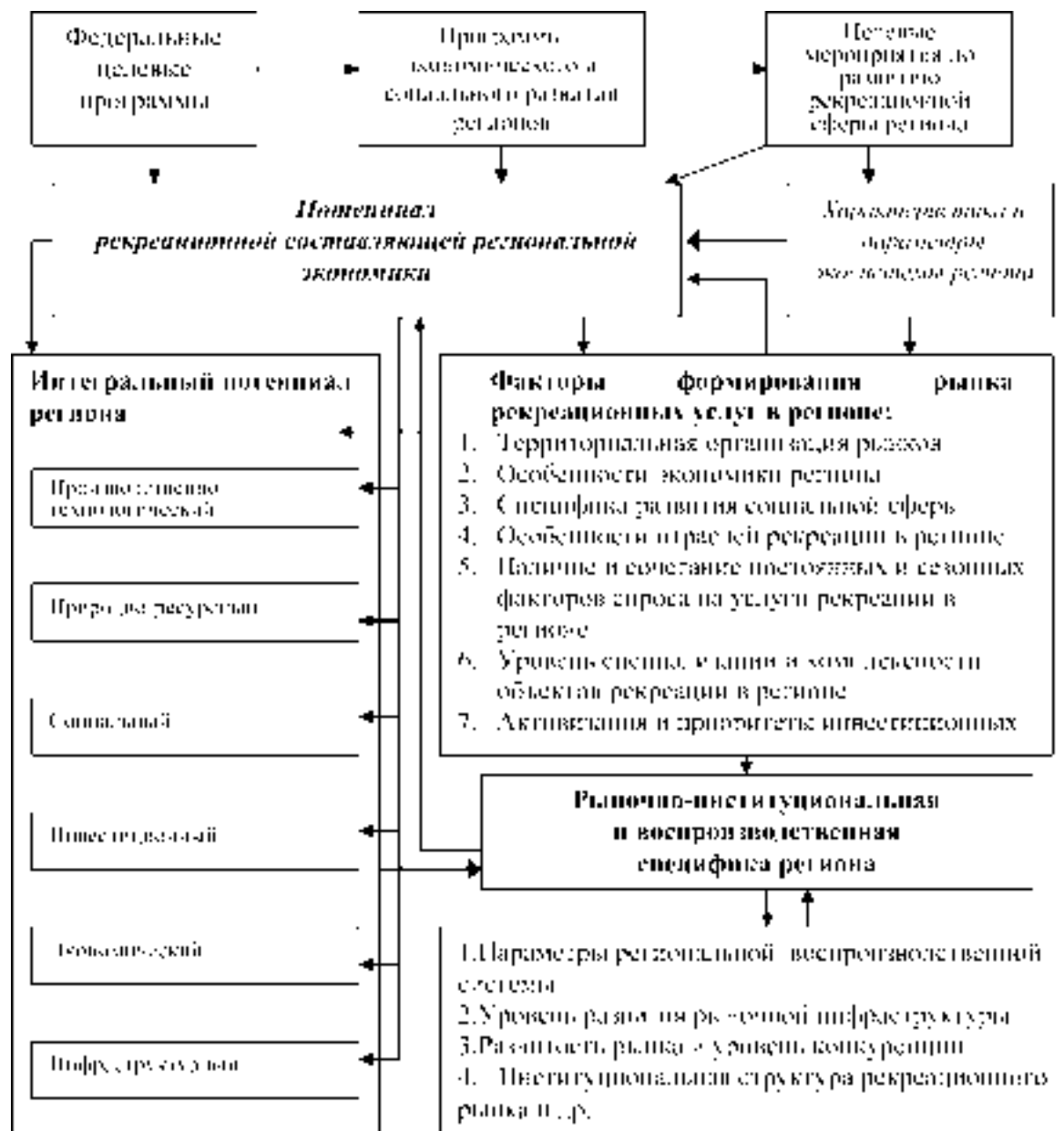


Рисунок 1. Место экономического потенциала рекреационной отрасли в социально-экономической системе региона

Анализ исследований по вопросам, связанным с охраной и поддержанием в равновесном состоянии региональных экосистем, позволяет выделить еще целый набор видов экономического эффекта от восстановления экосистемы в регионе:

- устойчивое развитие — обеспечение потребностей сегодняшнего дня без угрозы возможностям следующих поколений удовлетворить свои потребности.
- предотвращенные затраты — предотвращенные убытки, которые регион понес бы в противном случае;
- эксплуатация — выгоды от качественного использования природной среды, ставшего возможным после восстановления;
- прямое экономическое развитие — эффекты, связанные с вложениями, возникающими в конце начального периода, включая увеличение капитальных вложений, как со стороны частного сектора, так и правительства;
- косвенное экономическое развитие — эффекты, связанные с новыми затратами фирм, являющиеся результатом прямого экономического развития.

Кроме того, само по себе соблюдение природоохранных норм и сведение негативного воздействия на окружающую среду к минимуму являются предварительным условием осуществления частных и международных инвестиций в новые проекты, связанные с приватизацией или развитием региональной инфраструктуры.

Политика контроля за воздействием на окружающую среду и экологически устойчивого развития необходима для уменьшения негативных последствий осуществления проектов, предполагающих создание новых элементов инфраструктуры, интенсивное использование природных ресурсов или приватизацию существующих государственных предприятий.

Политика экологически устойчивого развития сохраняет природные ресурсы как основу богатства и будущего прогресса региона — узла общенациональных и локальных экономических связей. Экономический рост на мезоуровне зачастую зависит от внешнего финансирования, а меры, предпринимаемые для защиты окружающей среды, часто являются условием поступления средств от частных инвесторов или международных организаций.

В сфере обеспечения экологической безопасности и охраны окружающей среды в условиях развития рыночных отношений на федеральном и региональном уровнях основными направлениями региональной политики являются:

- экологически обоснованное размещение производительных сил;
- экологически безопасное развитие промышленности, сельского хозяйства, энергетики, транспорта и коммунального хозяйства;
- рациональное использование природных ресурсов;
- предупреждение возникновения противоречий в экологически неблагоприятных регионах РФ между развитием производительных сил и сохранением экологического равновесия;
- предупреждение и ликвидация чрезвычайных ситуаций;
- обеспечение естественного развития экосистем, сохранение и восстановление уникальных природных комплексов при решении территориальных проблем;
- совершенствование управления в области охраны окружающей среды и природопользования.

Таким образом, проблема загрязнения окружающей среды и нарушения в природе равновесия должна рассматриваться в глобальном и региональном аспектах. При этом необходимо учитывать, что в отношении выработки и реализации вариантов природоохранной деятельности региональный аспект чрезвычайно сложен — большая часть высокопродуктивных экосистем оказывается весьма уязвимой и неустойчивой к воздействиям человека.

Вместе с тем продолжающийся процесс регионализации экономики России как выражение общемировых тенденций экономического развития делает этот аспект все более актуальным, поскольку создает базу для дальнейшего совершенствования территориально-институциональных форм организации производственно-экономической деятельности в регионах. В рамках этого процесса регионы все более утверждаются как функционально-ориентированные подсистемы макроэкономической структуры народного хозяйства, как территориально-хозяйственные системы мезоэкономики, осуществляющие собственный воспроизводственный процесс.

Значительное место в воспроизводственном процессе регионов, обладающих мощным рекреационным потенциалом, занимают объекты рекреационной сферы, потенциал которой напрямую коррелирует с совокупным экономическим потенциалом региона, не только формируясь под его воздействием, но также определяя и развивая экономический, инфраструктурный, инвестиционный и другие элементы интегрального потенциала региона. Кроме того, сам потенциал рекреации, а также эффективность его функционирования в значительной степени зависят от специфики воспроизводственной структуры региона, от характеристик, особенностей организации и степени развитости региональных рынков, от институциональной структуры регионального рекреационного рынка, а также от целого комплекса других территориальных факторов.

Совокупность перечисленных региональных факторов, формирующих макроэкономическое окружение рекреационной отрасли, определяют также степень развитости различных функций рекреации, которые в концентрированном виде можно представить в виде следующих трех групп: социально-культурная, медико-биологическая, экономическая.

Социально-культурная функция — это первоначальная функция рекреации. Именно с желания познать окружающий мир и зародился туризм, который дает возможность человеку познакомиться с природой, культурно-историческими и социальными ценностями своей страны и всего мира.

Медико-биологическая функция рекреации состоит в оздоровлении. Она помогает решать проблему снятия психологического и физического напряжения человека.

Экономическая функция — развитие рекреации обеспечивает получение дополнительных выгод в национальном, федеральном и, как было отмечено в ходе анализа места рекреации в системе региональной экономики, в региональном масштабе.

Медико-биологическая и социально-культурная функции имеют непосредственное отношение к самим рекреантам. Наибольшей интерес представляет экономическая функция, которая имеет огромное значение для экономики регионов, развивающих рекреационную отрасль хозяйства. Неравномерность развития отдельных регионов в некоторых случаях можно преодолеть с помощью развития рекреации.

Оживление экономики отсталых в экономическом отношении регионов можно осуществить с помощью прямых капитальных вложений в развитие рекреации. Развитие рекреационной отрасли хозяйства в регионе автоматически приведет к следующим процессам:

1. Ускоренному развитию хозяйственной структуры определенной части территории за счет поступления в местный бюджет дополнительных доходов, которые могут быть направлены на дальнейшее развитие региона.

2. Увеличению рабочих мест за счет рекреационного обслуживания, как в рекреационной отрасли хозяйства, так и в отраслях, связанных с рекреацией только косвенно; уменьшению безработицы, предотвращению оттока населения из региона.

3. Улучшению региональной инфраструктуры, развитию коммунально-бытового хозяйства регионов, стимулированию дорожного строительства и т.д.

4. Существенному изменению структуры баланса денежных доходов и расходов населения по территории страны в пользу рекреационных регионов.

5. Обеспечению расширенного спроса на товары региональных товаропроизводителей и стимулированию развития собственной промышленности.

6. Улучшению экологической обстановки в регионе, обеспечению финансирования природоохранных мероприятий.

7. Увеличению перечня потребляемых в регионе специальностей.

8. Повышению доходов региона в виде иностранной валюты за счёт развития иностранного туризма.

Таким образом, выявленные в ходе исследования место и роль рекреационной составляющей в системе региональной экономики, ее особая значимость для тех регионов, где накоплен богатый рекреационный потенциал, а также имеются существенные базовые условия развития рекреационного сектора их экономики, свидетельствуют о необходимости более глубокого изучения ресурсной составляющей рекреационной отрасли.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Бартов В.Ф., Седов В.В. Концепция взаимодействия экономики и природы. Критический анализ современных буржуазных теорий. М., 1984.
2. Еделев Д.А. Эколого-экономическая безопасность и устойчивое развитие Кавказских Минеральных Вод. Ростов н/Д: Изд-во СКНЦ ВШ, 2004.
3. Одум Ю. Экология. В 2-х т. Т. 1–2. М.: Мир, 1986.

КИРИЩЕВА И.Р.

РОЛЬ РЕФОРМЫ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ ОТРАСЛИ В ПОДДЕРЖАНИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТАБИЛЬНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В целях формирования эффективной транспортной системы страны, снижения совокупных народно-хозяйственных затрат на перевозки грузов и пассажиров возникла необходимость реформи-

рования отрасли железнодорожного транспорта, который в настоящее время является естественной монополией, обеспечивающей 80% грузооборота в стране, за исключением трубопроводного транспорта, и 46% пассажирооборота [1, с. 10–18]. Железнодорожный транспорт представляет собой сложную динамическую систему, включающую комплекс технических и технологических средств, а также совокупность организационных, социальных, экономических и правовых отношений, обеспечивающих эффективность и качество транспортного обслуживания [13]. Он играет важную роль в деятельности всех отраслей экономики страны, национальной безопасности, формировании рынка перевозок, развитии предпринимательской деятельности, удовлетворении социально-экономических потребностей населения в перевозках. При этом следует учитывать, что железные дороги в Российской Федерации являются в отдельных случаях единственным способом перевозки грузов и передвижения пассажиров, что определяет его системообразующую роль в единой транспортной системе страны.

Реформа, проводимая в настоящее время в отрасли, опирается на законодательную базу функционирования железнодорожного транспорта, к которой в Российской Федерации относятся Конституция Российской Федерации, Гражданский кодекс Российской Федерации и Федеральные законы «О железнодорожном транспорте в Российской Федерации» [11], «Устав железнодорожного транспорта Российской Федерации» [12] и другие документы. Федеральный закон «О железнодорожном транспорте в Российской Федерации» является одним из основных федеральных законов, разработанных в целях правового обеспечения структурной реформы федерального железнодорожного транспорта в соответствии с Программой структурной реформы на железнодорожном транспорте [2]. Федеральный закон «Устав железнодорожного транспорта Российской Федерации» — нормативный акт, регулирующий взаимоотношения железных дорог с предприятиями, организациями, учреждениями, гражданами, пользующимися услугами железнодорожного транспорта для перевозок [3].

Несмотря на важную роль железнодорожного транспорта, в Российской Федерации активно развиваются и другие виды транспорта, также обеспечивающие перевозку грузов и пассажиров. При этом учитывается, что транспорт как вид хозяйственной деятельности подразделяется на транспорт общего и необщего пользования. Транспорт общего пользования удовлетворяет потребности всех отраслей экономики и населения в перевозках грузов и пассажиров, перемещает различные виды продукции между производителями и потребителями, осуществляет общедоступное транспортное обслуживание населения.

К перевозкам транспорта общего пользования относятся перевозки на коммерческой основе (за плату) грузов или пассажиров, включая пассажиров, пользующихся правом бесплатного или льготного проезда. Транспорт необщего пользования (ведомственный), как правило, перевозит грузы и пассажиров своего предприятия, объединения. Основные показатели конкурирующих в рыночной среде видов транспорта приведены в таблице 1 [7, 10, 9, 8].

Железнодорожный транспорт наиболее эффективен при перевозках на средние и дальние расстояния, в то время как основная сфера использования автомобильного транспорта — перевозки на короткие расстояния. Однако для автомобильного транспорта имеется возможность его применения также на средние и дальние расстояния.

Кроме того, благодаря высокой мобильности автотранспорта при отсутствии альтернативных способов доставки он широко используется в городских и сельских условиях. В связи с этим в рыночной среде функционирования автотранспорт является основным конкурентом железных дорог.

С учетом требований рынка к условиям транспортного обслуживания пользователей можно выделить основные преимущества и недостатки железнодорожного транспорта (таблица 2). Как видно основные преимущества перекрывают недостатки свойственные железнодорожному транспорту, что обеспечивает ему определенные лидирующие позиции в сравнении с другими конкурирующими видами транспорта.

Очевидно, на современном этапе развития рыночных реформ в России необходимо, с одной стороны, развивать процессы интеграции и взаимодействия видов транспорта в рамках единой транспортной системы страны, а с другой, — усиливать конкуренцию между видами транспорта в определенных сегментах транспортного рынка с учетом преимуществ и недостатков каждого из них, качества оказываемых услуг, надежности, безопасности и стоимости перевозок для поддержания социально-экономической стабильности национальной экономики.

Таблица 1. Основные показатели транспорта России

Показатель	Год										
	1970	1980	1990	1995	1998	1999	2000	2001	2002	2003	
Эксплуатационная длина путей сообщения (на конец года), тыс. км											
железнодорожные пути общего пользования	78	83	87	87	86	86	86	86	86	85	85
автомобильные дороги с твердым покрытием	264	421	657	750	752	753	754	755	755	754	738
внутренние водные судоходные пути	121	120	103	84	89	85	85	102	102	1	
Густота путей сообщения (на конец года), км путей на 1000 кв. км территории											
железнодорожные пути общего пользования	7,9	8,7	9,4	8,9	8,6	–	8,1	–	–	8,2	–
автомобильные дороги с твердым покрытием	15,4	24,7	38,4	43,9	44,0	44,1	44,2	44,2	44,3	43,6	43,2
внутренние водные судоходные пути	7,1	7,0	6,0	4,9	5,2	5,0	5,0	6,0	6,0	6	
Густота перевозок грузов, млн. т-км на 1 км длины путей											
железнодорожные пути общего пользования	12,6	15,9	16,0	8,2	7,1		10,0			12,1	
автомобильные дороги с твердым покрытием	0,2	0,3	0,3	0,2	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
внутренние водные судоходные пути	1,3	1,9	2,0	1,1	0,74	0,73	0,77	0,75	0,72	0	
Густота перевозок пассажиров, тыс. пасс.-км на 1 км длины путей											
железнодорожные пути общего пользования	2464	2747	3148	2200	1775	1639	1941	1840	1787	1845	1926
автомобильные дороги с твердым покрытием	380	666	530	339	286	278	278	271	275	259	252
внутренние водные судоходные пути	40	44	47	13	9	9	11	9	9		

Таблица 2. Основные преимущества и недостатки железнодорожного транспорта

Преимущества	Недостатки
Возможность массовых перевозок грузов и пассажиров	Высокая стоимость сооружения железных дорог
Большая эффективность при перевозках массовых грузов на средние и дальние расстояния	Относительно медленная отдача авансированного капитала (средний срок окупаемости капиталовложений составляет 6–10 лет)
Высокая пропускная и провозная способность железнодорожных линий	Большой удельный вес условно-постоянных расходов и себестоимости перевозок (до 70%), что ограничивает возможности управления затратами и доходами
Регулярность перевозок независимо от климатических условий, времени года и суток	
Более высокая скорость доставки грузов и, как правило, более короткий путь перевозки по сравнению с речным и морским транспортом	
Относительно невысокая себестоимость по сравнению с другими видами транспорта	
Высокая безопасность движения	
Более низкий уровень ущерба окружающей среде	

В условиях экономического роста ключевыми требованиями для эффективной работы железнодорожного транспорта становятся снижение собственных затрат, повышение мотивации работников отрасли, способность удовлетворять возрастающие требования пользователей к качеству оказываемых услуг по перевозке грузов и пассажиров, а также гибко реагировать на изменения рыночного спроса. Необходимость реализации данных направлений деятельности стала основанием для проведения структурной реформы на железнодорожном транспорте [4, с. 113–115].

Основными целями структурной реформы на железнодорожном транспорте в Российской Федерации являются [5, с. 116–148; 6, с. 114–118]:

- повышение устойчивости работы железнодорожного транспорта, его доступности, безопасности и качества предоставляемых услуг для обеспечения единого экономического пространства страны и общенационального экономического развития;
- формирование единой гармоничной транспортной системы страны;
- снижение совокупных народно-хозяйственных затрат на перевозки грузов железнодорожным транспортом;
- удовлетворение растущего спроса на услуги, предоставляемые железнодорожным транспортом.

Достижение поставленных целей обеспечивается решением следующих задач [5, с. 116–148; 6, с. 114–118]:

- разделение функций государственного управления и организации хозяйственной деятельности с одновременным выделением из монопольной структуры конкурентных видов деятельности;
- сохранение единой государственной сетевой производственной инфраструктуры железных дорог и централизованного диспетчерского управления;
- поэтапное прекращение перекрестного субсидирования пассажирских перевозок за счет грузовых, внутрироссийских за счет экспортно-импортных перевозок;
- совершенствование тарифной политики;

- дальнейшее развитие конкуренции в сфере перевозок грузов, ремонта подвижного состава, перевозок и обслуживания пассажиров;
- недоступность слияния предприятий, действующих в потенциально конкурентной среде, с предприятиями естественно-монопольного сектора;
- обеспечение гарантированного недискриминационного доступа к инфраструктуре федерального железнодорожного транспорта независимых грузовых и пассажирских компаний-операторов и пользователей подвижного состава;
- выделение из сферы деятельности федеральных железных дорог объектов социально-бытового и другого назначения (кроме специализированных) для снижения непроизводственных издержек;
- обеспечение финансовой прозрачности всех видов хозяйственной деятельности отрасли, в том числе на основе раздельного финансового учета;
- осуществление мер, обеспечивающих повышение инвестиционной привлекательности системы железнодорожного транспорта;
- повышение материальной заинтересованности работников железнодорожного транспорта и обеспечение им социальных гарантий.

Для реализации указанных направлений в Программе структурной реформы на железнодорожном транспорте учтены основные положения, обеспечивающие успешную реализацию выбранной стратегии (таблица 3).

Исходя из этих положений, разработанная Программа предполагает трехэтапное реформирование отрасли.

Основной целью первого (подготовительного) этапа (2001-2002 гг.) являлась техническая подготовка к проведению мероприятий, составляющих сущность реформы. На этом этапе было принято решение о создании Открытого акционерного общества «Российские железные дороги» (ОАО «РЖД»), намечены меры по созданию прозрачного механизма финансовой поддержки (компенсации убыточности) пассажирских перевозок, созданию единого органа государственного регулирования естественных монополий.

Целью второго этапа реформы (2003–2005 гг.) являлось организационно-правовое выделение из открытого акционерного общества «Российские железные дороги» видов деятельности, которые могут осуществляться другими хозяйственными обществами и/или открыты для конкуренции. Этот этап связан с организационным выделением в виде дочерних обществ ОАО «РЖД» таких видов деятельности как пассажирские перевозки в дальнем следовании, пригородные перевозки, а также принятием мер по сокращению перекрестного субсидирования пассажирских перевозок за счет грузовых и привлечению инвестиций в систему железнодорожного транспорта, росту конкуренции в грузовых перевозках, эффективному функционированию систем учета, упорядочению функций федеральных органов исполнительной власти, осуществляющих государственное регулирование в области транспорта.

Третий этап (2006–2010 гг.) реформы связан с созданием развитого конкурентного рынка железнодорожных перевозок. Как отмечено в Программе структурной реформы на этом этапе реформирования, который продолжается в настоящее время, предусматриваются следующие трансформационные мероприятия на железнодорожном транспорте:

- оценка целесообразности и способов полного организационного отделения инфраструктуры от перевозочной деятельности;
- развитие частной собственности на магистральные локомотивы;
- переход большей части парка грузовых вагонов в частную собственность;
- развитие конкуренции в сфере грузовых и дальних пассажирских перевозок;
- продажа лицензий на осуществление пассажирских перевозок в пригородном сообщении;
- оценка возможности создания нескольких конкурирующих между собой вертикально интегрированных железнодорожных компаний.

Функционирование в настоящее время на железнодорожном транспорте единого хозяйствующего субъекта — открытого акционерного общества «Российские железные дороги» (100% акций которого принадлежат государству), осуществляющего перевозки грузов и пассажиров, обеспечивает: устойчивость и управляемость системы железнодорожного транспорта в период реформирования; формирование и усиление управленческих связей между структурными образованиями, осуществ-

Таблица 3. Основные положения успешной реализации структурной реформы на железнодорожном транспорте

Положение	Общая характеристика
Постепенность процесса реформирования	Постепенное реформирование для повышения устойчивости, стабильности и бесперебойности работы системы железнодорожного транспорта, контроля и возможности корректировки действий на основе анализа промежуточных результатов
Разделение функций государственного регулирования и управления хозяйственной деятельностью	Полное отделение функций государственного регулирования от хозяйственных функций для внедрения конкуренции в системе железнодорожного транспорта, что является одним из условий обеспечения равноправности доступа независимых операторов к сетевой инфраструктуре и оперативного тарифообразования
Разделение основных и побочных видов деятельности	Обособление с тем, выделяющим их выделением из системы железнодорожного транспорта видов деятельности, непосредственно не связанных с перевозками, поскольку они могут быть ориентированы на других потребителей услуг и предоставление новых возможностей для расширения линии
Переход от монопольного состояния к конкурентному	Разделение существующих видов деятельности на естественно-монопольные, временно-монопольные (например, естественная конкурентность) и конкурентные, распространение конкуренции во временно-монопольных и конкурентных видах деятельности, решение вопросов приватизации в отношении предприятий, осуществляющих такие виды деятельности и постепенная замена государственного регулирования рыночными механизмами регулирования
Формирование организационной структуры по основным видам деятельности	Преобразование территориально-функциональной организации в организацию по видам деятельности и группам перевозок, пассажирские перевозки и т.д.), что позволит более точно и своевременно определять прямые и общие затраты по видам деятельности и станет прозрачным механизмом перекрестного субсидирования для принятия решений относительно убыточных видов деятельности, будут выявлены области сокращения эксплуатационных затрат, сформирована основа для эффективного государственного регулирования, в том числе тарифов
Интеграция инфраструктуры и части грузовых перевозок	Сохранение интеграции инфраструктуры с частью грузовых перевозок при постоянном увеличении доли подвижного состава, принадлежащего независимым компаниям-операторам, что позволит более эффективно управлять инфраструктурой при одновременном обеспечении устойчивости, поскольку основным источником финансирования инфраструктуры и основным ее потребителем являются компании, осуществляющие грузовые перевозки
Сохранение государственного регулирования и контроля над инфраструктурой	Создание механизма регулирования доступа и доступа государственного контроля над монопольным сектором (инфраструктурой) для обеспечения гарантии равноправности доступа независимых частных перевозчиков к инфраструктуре

ляющими однородные виды деятельности, при сохранении территориальной организации системы; сведение к минимуму возможностей роста транзакционных издержек, сопровождающих изменение структуры управления; повышение эффективности деятельности за счет расширения масштабности.

Таким образом, в связи с тем, что российские железные дороги являются ключевым, а в некоторых случаях единственным способом перевозки грузов и передвижения пассажиров структурная реформа железнодорожного транспорта играет важную роль в поддержании социально-экономической стабильности и обеспечении роста эффективности экономики России.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Белова А.Г. Вопросы управления железнодорожным транспортом в период реформирования // Экономика железных дорог. 2002. № 11.
2. Комментарий к Федеральному закону «О железнодорожном транспорте в Российской Федерации» // Правовое обеспечение структурной реформы на железнодорожном транспорте. (Законы и краткие комментарии). М.: МЦФЭР, 2003.
3. Комментарий к Федеральному закону «Устав железнодорожного транспорта Российской Федерации» // Правовое обеспечение структурной реформы на железнодорожном транспорте. (Законы и краткие комментарии). М.: МЦФЭР, 2003.
4. О программе структурной реформы на железнодорожном транспорте: Постановление Правительства РФ от 18.05.01 № 384 // Экономика железных дорог. 2001. № 8.
5. Программа структурной реформы на железнодорожном транспорте // Экономика железных дорог. 2001. № 8.
6. Программа структурной реформы на железнодорожном транспорте // Экономика железных дорог. 2001. № 9.
7. Российский статистический ежегодник 2003: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 2003.
8. Российский статистический ежегодник. 2005: Стат. сб. М.: Росстат, 2006.
9. Россия в цифрах. 2004: Крат. стат. сб. М.: Федеральная служба государственной статистики, 2004.
10. Транспорт в России. 2002: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 2002.
11. Федеральный закон «О железнодорожном транспорте в Российской Федерации» от 10.01.03 № 17-ФЗ // Правовое обеспечение структурной реформы на железнодорожном транспорте. (Законы и краткие комментарии). М.: МЦФЭР, 2003.
12. Федеральный закон «Устав железнодорожного транспорта Российской Федерации» от 10.01.03 № 18-ФЗ // Правовое обеспечение структурной реформы на железнодорожном транспорте. (Законы и краткие комментарии). М.: МЦФЭР, 2003.
13. Царев Р.М., Шапкин И.Н. Научное управление производством на железнодорожном транспорте. М.: Знание, 1985.

КИРЬЯКОВ А.Г., МЕЛЕНКИН В.Л.

НАЦИОНАЛЬНАЯ ИННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА РОССИИ В УСЛОВИЯХ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ

В конце XX — начале XXI веков в связи со все более обозначавшимися фундаментальными сдвигами в основах экономического развития особую актуальность приобретает проблема новой экономики.

Р. Алкали определяет новую экономику следующим образом: «экономика, связанная с интенсивным внедрением инноваций и новых способов ведения бизнеса, которые влияют на рост производительности труда» [5, р. 20]. По мнению Р. Фахрутдинова, новая экономика — это экономика знаний, новых информационных технологий, качественных процессов, обеспечивающих лидерство субъекта управления и конкурентоспособность выпускаемых товаров и услуг [4, с. 11].

В ежегодном докладе Президента США Конгрессу за 2001 год представлено более общее определение новой экономики, где она трактуется как получаемые выгоды, ставшие результатом синер-

гической взаимосвязи преимуществ в технологиях, бизнес-практики и экономической политики [6, с. 1, р. 23]. В данном определении выделен «технический» аспект новой экономики — способность экономики генерировать и использовать новые знания.

Информационная революция оказывает влияние на характер деятельности любого предприятия. Само понятие предприятия, традиционно определяемое как обособленная производственно-технологическая организация, объединяющая рабочую силу со средствами производства для выпуска товаров и услуг, утрачивает свои сущностные характеристики обособленности, пространственной и территориальной локализованности. Получают развитие сетевые или виртуальные организации, т. е. организации, в которых границы между его участниками, ресурсами и подразделениями размыты благодаря интенсивному информационному обмену.

Необходимо понимать, что факторы, определяющие успех компании в условиях новой экономики отличаются от факторов, движущих миром традиционной индустриальной экономики. Различия между двумя этими бизнес-моделями приведены в таблице 1.

Таблица 1. Концептуальные отличия индустриальной и новой экономики

Индустриальная экономика	Новая экономика
1. Доминируют производственные отношения	1. Доминируют знания и отношения людей
2. Барьер — физическое распространение	2. Новый барьер — электронная дистрибуция
3. Барьер — нехватка капитала	3. Капитал — продукт потребления
4. Преимущество первых измеряется годами	4. Преимущество первых и теряется месяцами
5. Инновации хранят в секрете	5. Инновации — достояние общественности
6. Отношения людей поддерживаются во множестве контактов	6. Электронные средства общения между людьми

Неоэкономика рассматривается как непосредственная основа эпохи постиндустриального развития, в которую вступила современная цивилизация. Структурно неоэкономика включает в себя отрасли с высоким удельным весом нематериального, человеческого капитала, такие, как информационно-коммуникационные технологии, образование, наука и интеллектуальные услуги. Таким образом, неоэкономика — это экономика знаний и информационных технологий, а также процессов, обеспечивающих лидерство субъекта управления и конкурентоспособность выпускаемых товаров и услуг.

Ключевым проявлением формирования нового типа экономики является создание условий для постоянного воспроизводства знаний и их воплощения в новые высокотехнологичные продукты и услуги. По мнению И.А. Стрелец, новая экономика — это такое влияние высоких технологий на экономическое окружение, которое ведет к изменению отдельных макроэкономических параметров [3, с. 138].

Переход к неоэкономике требует формирования в стране целостной системы, эффективно преобразующей новые знания в новые технологии, продукты и услуги, которые находят своих реальных потребителей (покупателей) на национальных или глобальных рынках. Эту систему принято называть национальной инновационной системой.

Понятие и концепция национальной инновационной системы в последнее десятилетие активно используется во всех работах, посвященных экономическим аспектам технологического прогресса. Это произошло во многом благодаря активности Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), а также других международных организаций, в частности Мирового Банка. Под эгидой этих организаций в последние годы было выполнено большое количество аналитических исследований, посвященных проблемам трансформации национальных экономик из традиционных индустриальных в постиндустриальные, т. е. в экономики, основанные на знаниях.

Подчеркнем некоторые принципиальные отличия концепции НИС от традиционной линейной модели инновационной деятельности в экономике [1, с. 9]:

Во-первых, в ней явно учитывается, что создание и трансформация нового знания осуществляется конкретными экономическими субъектами со своими ценностями и интересами, а не в абстрактной «технологической плоскости».

Во-вторых, важнейшую роль в инновационном процессе в соответствии с этой концепцией играют не только и не столько сами субъекты, сколько отношения между ними.

В-третьих, очень существенным становится то, каким образом, с помощью каких правил и законов эти отношения регулируются в конкретной экономической системе.

Другими словами, эффективность инновационных процессов в экономике зависит не только от того, насколько эффективна деятельность самих экономических субъектов (фирм, научных организаций и др.), но и от того, как они взаимодействуют друг с другом в качестве элементов коллективной системы создания и использования знаний, а также с общественными институтами (такими, как ценности, нормы, право).

Анализ национальной инновационной системы имеет большую важность для разработки инновационной и промышленной политики. Понимание процессов, происходящих в НИС, дает возможность выявить те сферы, развитие или стимулирование которых наиболее действенным образом будет способствовать технологической динамике и конкурентоспособности. Оно также позволяет обнаружить нестыковки внутри системы, которые препятствуют технологическому развитию и инновациям. В данном контексте наиболее ценными являются те виды государственной политики, которые стремятся улучшить взаимодействие между различными участниками и институтами НИС и повысить способность к инновациям, в частности, к внедрению новых технологий.

Исходя из перспектив реализации концепции НИС, технологическая и инновационная политика должны стать неотъемлемой частью целостной экономической политики государства. Особую важность приобретают меры государственной политики, способствующие совместным исследовательским проектам, формированию сетей и кластеров фирм, распространению технологий и мобильности персонала. Государство также должно обеспечить формирование технологических возможностей в долгосрочной перспективе, предоставляя адекватную поддержку фундаментальным исследованиям. Помимо этого, государственная политика призвана способствовать тому, чтобы процесс глобализации производства и научных исследований оказывал положительное влияние на национальное экономическое развитие.

В 1997 г. на государственном уровне была впервые продекларирована стратегическая цель создания национальной инновационной системы России. С тех пор при активном участии государства формировались отдельные элементы этой системы (финансовые институты, технопарки, инновационно-технологические центры и т. п.), однако они существовали вне связи друг с другом и с другими секторами экономики (такими, как промышленность и сфера образования). Немало моделей было взято из зарубежного опыта построения НИС, но заимствование происходило путем переноса отдельных элементов, а не механизмов в целом и потому не приводило к ожидавшимся результатам. В итоге, несмотря на положительный опыт ряда инициатив, прорыва в области инновационного развития экономики не произошло.

В обобщенном виде место России в мировом технологическом пространстве характеризуется двумя группами показателей — «входа», т.е. уровня наукоемкости и «выхода» — показателями эффективности и конкурентоспособности.

Таблица 2. Место России в мире по уровню наукоемкости и инновационного развития [2]

Государство	Доля расходов на исследования и разработки ВВП, %	Численность ученых и инженеров, занятых исследованиями и разработками (на 1000 населения)	Доля высокотехнологичной продукции в товарном экспорте, %
США	2,69	41,0	32
Китай	1,00	5,5	20
Япония	2,98	31,0	26
Индия	1,23	1,6	6
Германия	2,48	31,6	18
Франция	2,15	27,2	23
Великобритания	1,87	26,7	31
Италия	1,04	11,3	10
Россия	1,00	34,8	8
Канада	1,84	29,9	15

В настоящее время в России функционирует инновационная система переходного типа, в которой сочетаются элементы старой, административно-командной и новой инновационной системы, характерной для рыночных экономик. В «новой» части российской НИС (рыночной) наиболее острыми, хорошо видимыми проблемами являются отсутствие критической массы малых инновационных предприятий и необходимой инновационной инфраструктуры, в том числе финансовой.

Российская НИС принципиально отличается от мировых аналогов высокой долей государственного сектора, отсутствием крупных наукоемких корпораций, очень слабым развитием малого инновационного бизнеса, а также фондового рынка и венчурного капитала как источников финансирования инновационных проектов. Так, госсектор науки в России в 2005 г. занимал по доле во внутренних затратах на ИР 72,2%, в нем работали 77,9% всех российских исследователей. В развитых странах доля государства в финансировании ИР составляет 20–30%, причем собственно в государственных учреждениях осваивается небольшая часть этих средств, остальная идет по контрактам в предпринимательский сегмент.

В настоящее время в российской экономике сформировались все основные элементы предпринимательской инновационной среды, однако, ни масштабы, ни содержание их деятельности, нельзя считать удовлетворительными. На протяжении последних десяти лет в России делались спорадические попытки минимальными усилиями со стороны государства и бизнес-сообщества оживить наукоемкий сектор. Недооценка и непонимание возможной роли и места инновационного сектора в экономической системе России и, как следствие, простое копирование хорошо известных за рубежом механизмов финансирования инновационного бизнеса, не только не дали ожидавшегося результата (притока инвестиций), но и привели к неэффективному расходованию большей части выделенных на эти цели государственных и частных ресурсов.

Так, одним из важнейших элементов инфраструктуры финансирования инновационных разработок являются венчурные фонды. Однако, при всей своей привлекательности, они не являются универсальным механизмом, обеспечивающим полное финансирование создания инновационного продукта, а нацелены в основном на завершающие стадии разработки, начиная с создания опытного образца. Хотя в настоящее время в нашей стране получило развитие венчурное финансирование малых инновационных фирм на стартовой фазе их развития, в большинстве случаев начальные стадии разработки инновационной продукции финансируются из собственных средств организации, либо с привлечением грантов. Собственно стадия производства финансируется путем привлечения обычных банковских кредитов, формирования финансовых пулов и т.д. В отсутствие промышленности, способной воспринимать современные разработки, а также устойчивой и гибкой кредитно-денежной системы венчурный механизм финансирования вряд ли даст ожидаемый значительный положительный эффект.

Уровень и тенденции развития малого наукоемкого бизнеса в России не соответствуют не только требованиям современного этапа глобального научно-технического развития, но и задачам освоения уже накопленного в России научно-технического потенциала, а также коммерциализации большого числа оригинальных научных и инженерных решений, появляющихся в государственных научных центрах в ходе реализации современных федеральных программ. Более того, с 1997 г. официальная статистика регистрирует постепенное сокращение как числа работающих малых предприятий в научно-технической сфере, так и числа занятых в них работников.

Следует также упомянуть слабый спрос на результаты НИОКР, существующий в настоящее время на российском рынке. Лидеры российского бизнеса — крупные энергетические и металлургические компании прямо не заинтересованы в реализации наукоемких проектов, более того, предпочитают осуществлять технологическую модернизацию с помощью известных зарубежных компаний, т.е. не способствуют формированию и функционированию полноценных национальных рынков новых продуктов, технологий и услуг. Государство также не предъявляет заметного спроса на результаты научных исследований, и не проводит политики, которая могла бы способствовать повышению интереса к российским научным разработкам и результатам их внедрения в производство на российском и зарубежных рынках.

Несмотря на высокий удельный вес государства как собственника научных организаций, государственная политика пока не нацелена ни на оптимизацию госсектора науки, ни на создание реальных стимулов для предпринимательского сегмента НИС. В России еще не сложилась подобная мировым аналогам многоуровневая и многофункциональная система фондов для поддержки малых инновационных предприятий, и в настоящее время с разной степенью эффективности функционируют ее

отдельные элементы на федеральном и региональном уровнях.

В складывающейся структуре поддержки малого инновационного предпринимательства значительная ее часть осуществляется федеральными и, в некоторых случаях, региональными фондами путем выделения средств непосредственно малым инновационным фирмам, часто на возвратных условиях в форме льготного кредитования. Реально на такую поддержку могут претендовать лишь уже сложившиеся фирмы, имеющие свои наработки и некую производственную базу. Это — один из возможных вариантов государственной поддержки малого инновационного предпринимательства, и он, бесспорно, имеет право на существование. Однако практика осуществления подобной «прямой» формы поддержки показывает, что ее эффективность, влияние на общие процессы развития малого инновационного предпринимательства достаточно скромны.

В этих условиях развитие и повышение эффективности уже существующих механизмов сотрудничества между научными институтами и организациями, с одной стороны, и компаниями частного бизнеса, с другой, т.е. технопарков, инкубаторов, инновационно-технических центров и деревень — перспективный вариант ускорения инновационного развития.

Отметим, что на сегодняшний день в стране сложились предпосылки существенной переориентации приоритетов государства, частного бизнеса и гражданского общества на активизацию инновационной деятельности, повышение роли науки.

Во-первых, присутствие на внутреннем рынке импортной продукции существенно изменило стандарты как потребительского, так и инвестиционного спроса, приблизило их к уровню развитых стран. Ценовая конкурентоспособность товаров и услуг российских предприятий — уже недостаточное условие сохранения их позиций даже на внутреннем рынке.

Во-вторых, вовлечение России в процессы глобализации, реализуемый комплекс мер по присоединению к Всемирной торговой организации (ВТО) не оставляют отечественным компаниям надежд на сохранение существенных защитных и преференциальных мер поддержки, позволяющих существовать вне международной конкуренции. Это заставляет бизнес активизировать поиск перспективных технологий и нестандартных решений для обеспечения специфических конкурентных преимуществ в рамках глобальной конкуренции.

В-третьих, усиление новой бизнес-элиты, не имеющей доступа к сырьевым ресурсам, неоднородные прогнозы развития сырьевых секторов российской экономики в общем контексте развития мировой экономики стимулируют повышение интереса и приток финансовых и менеджерских ресурсов в высокотехнологические отрасли.

В-четвертых, признание необходимости и стимулирование государством структурных изменений, общее улучшение инвестиционного климата, существенное улучшение правовой базы, в том числе инновационной деятельности, заявленные правительством программы мероприятий по развитию науки и образования, позволяют игрокам на поле высокотехнологических бизнесов чувствовать себя более уверенно.

Наличие указанных предпосылок дает основание полагать, что рационально построенная стратегия стимулирования инновационной деятельности позволит эффективно использовать конкурентные преимущества, связанные с образовательным и научно — техническим потенциалом для обеспечения конкурентоспособности не сырьевых секторов российской экономики.

Необходимо отметить, что реализация конкурентных преимуществ, связанных с наличием природных ресурсов, требует эффективного использования интеллектуального потенциала и научно — технической инфраструктуры. В то же время, наличие мощного сырьевого комплекса, связанного с ним рынка технологий и услуг, позволяет сформировать начальный рынок сбыта продукции, создаваемой на основе использования имеющихся в России образовательного и научно-технического потенциала.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Дежина И.Г., Салтыков Б.Г. Механизмы стимулирования коммерциализации исследований и разработок. М.: ИЭПП, 2004.
2. Дынкин А. Экономика знаний в России и мире // <http://fp6.csrs.ru/news/data/dynkin.doc>.
3. Стрелец И.А. Новая экономика и информационные технологии. М., 2003.
4. Фатхутдинов Р. Как повысить конкурентоспособность России // Поиск. 2004.
5. Alkaly R. The New Economy. N.Y.: Farrar, Straus and Giroux, 2003.
6. Economic Report of the President 2001. Wash., 2001.

КИСЕЛЕВА Н.Н., ХУБУЛОВА В.В.

СТРУКТУРНАЯ ДИНАМИКА ХОЗЯЙСТВА РЕГИОНОВ ЮГА РОССИИ

Территориальное разделение труда, специализация хозяйства регионов РФ в централизованной экономике осуществлялись с позиции интересов формирования единого народнохозяйственного комплекса. Переход к рыночным отношениям, рост политической и экономической самостоятельности регионов и смена парадигмы их развития, особая значимость в условиях рыночной экономики системных свойств региона предъявляют новые требования к формированию структуры хозяйства регионов.

Характер структурной динамики хозяйства региона, интенсивность и направленность структурных изменений на мезоуровне находят отражение в изменении воспроизводственных, отраслевых и социальных пропорций, структуре инвестиций.

Воспроизводственную структуру экономики, ее динамику можно показать на примере соотношения такого макроэкономического показателя, как валовой внутренний продукт [8, с. 171]. Структура ВРП по расходам и доходам позволяет подойти к оценке возможностей осуществления того или иного типа воспроизводства. Так, динамика валового накопления и доли прибыли позволяют судить о возможностях накопления как источника расширенного воспроизводства. Последовательное увеличение с 1998 по 2001 гг. доли валового накопления в ЮФО означало рост возможностей расширенного воспроизводства, а следствием его сокращение в последние годы неизбежно будет сокращение темпов экономического роста в округе и его регионах (таблица 1).

Таблица 1. Воспроизводственная структура (в процентах)

	1998			2001			2002			2003		
	Валовой внутренний продукт	Валовое накопление	Чистый продукт	Валовой внутренний продукт	Валовое накопление	Чистый продукт	Валовой внутренний продукт	Валовое накопление	Чистый продукт	Валовой внутренний продукт	Валовое накопление	Чистый продукт
ЮФО	79	27	-1	78	29	-7	85	26	-11	83	24	-10
1.	100	27	-22	119	23	-42	119	25	-43	110	26	-37
2.	73	24	-1	86	28	-14	94	21	-16	89	21	-11
3.	84	38	-23	81	43	-25	125	19	-42	107	18	-26
4.	75	18	5	78	15	6	91	20	-12	100	21	-21
5.	71	3	3	93	44	21	53	51	4	51	27	21
6.	87	22	9	96	19	6	91	21	6	99	21	21
7.	10	20	-31	99	18	-18	100	18	-18	101	19	-20
8.	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
9.	79	24	-3	70	34	-5	75	33	-9	78	30	-8
10.	76	17	6	85	22	-8	92	23	-16	91	20	-12
11.	94	21	-13	63	46	-9	66	30	3	65	34	-10,3
12.	63	17	19	73	19	7	76	18	5	76	17	6
13.	94	19	-14	90	23	-16	101	21	-22	81	18	-10,1

1. Республика Адыгея; 2. Республика Дагестан; 3. Республика Ингушетия; 4. КБР; 5. Республика Калмыкия; 6. КЧР; 7. Республика Осетия-Алания; 8. Чеченская республика; 9. Краснодарский край; 10. Ставропольский край; 11. Астраханская область; 12. Волгоградская область; 13. Ростовская область.

Составлена по данным: [7, с. 346–363].

Отраслевые пропорции отражают состав, количественные соотношения и формы взаимосвязи отраслей и производств, степень дифференциации и специализации этих отраслей и специфику экономических взаимосвязей между ними, а также качественное состояние экономики [3, с. 146–147]. Эти пропорции характеризуют: уровень экономической самостоятельности (наличие отраслей, поставляющих орудия труда, топливо и сырье); уровень индустриального развития региона (удельный вес в промышленности отраслей, производящих средства производства); степень развития научно-технического прогресса (развитие машиностроения, приборостроения, электроэнергетики, химической промышленности и т.д.).

Анализ отраслевых пропорций в ЮФО (таблица 2) свидетельствует о том, что в целом округ относится к агропромышленным с достаточно высокой долей сельскохозяйственного производства, и как следствие, развитой пищевой промышленностью, которую наряду с машиностроением можно рассматривать как локомотивы роста экономики Юга России.

Структура инвестиций в ЮФО характеризуется следующими особенностями. Во-первых, соотношение инвестиций производственного и непроизводственного назначения сложилось в пользу производственных инвестиций. Во-вторых, приоритет в инвестировании был отдан транспорту и промышленности, которые имели наибольший удельный вес по сравнению с остальными отраслями экономики (таблица 3).

При проведении инвестиционной политики в регионах ЮФО не был учтен фактор структурной инфляции, т.е. был проигнорирован принцип необходимости чрезвычайно осторожного подхода к вопросу инвестиций в инфляциогенные отрасли (отрасли ТЭК, транспорт), для того чтобы уберечь при этом от инфляционной волны инфляционно уязвимые отрасли (машиностроение, легкая и пищевая, сельское хозяйство, строительство).

Существенно увеличилась доля таких отраслей как связь, торговля и общественное питание. Таким образом, очевиден межотраслевой перелив инвестиций в сферы с высокой скоростью оборота капитала.

Таблица 2. Отраслевая структура валового регионального продукта за 2004 год
(в текущих ценах; в процентах)

	ЮФО	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.
Итого	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Сельское хозяйство	18,7	17,1	17,1	17,9	17,7	17,7	18,7	14,1	17	18,9	7,9	7,7	7,7
Пищевая промышленность	28	17,7	17,8	18,8	21,8	17,2	22,2	17,1	17,2	22,2	11,1	11,6	22,2
Текстильная промышленность	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1
Черная металлургия	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1
Цветная металлургия	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1
Добыча полезных ископаемых	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1
Машиностроение и металлообработка	3,1	2,1	1,1	1,1	3,1	1,1	1,1	1,1	1,1	2,1	1,1	1,1	3,1
Лесное хозяйство	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1
Энергетика	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1
Транспорт	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1
Связь	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1
Общественное питание	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1
Торговля	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1
Жилищно-коммунальное хозяйство	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1
Другие отрасли	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1
Итого	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

1. Республика Адыгея; 2. Республика Дагестан; 3. Республика Ингушетия; 4. КБР; 5. Республика Калмыкия; 6. КЧР; 7. Республика Осетия-Алания; 8. Краснодарский край; 9. Ставропольский край; 10. Астраханская область; 11. Волгоградская область; 12. Ростовская область.

Составлена по данным: [1].

Таблица 3. Отраслевая структура инвестиций в основной капитал (с 2000 г. — без субъектов малого предпринимательства; в процентах от общего объема инвестиций в регион)

Отрасль	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Промышленность	27,1	25,1	24,7	18,3	29,8	29,3	49,6	22,0	19,8	28,3	29,6	29,9	35,2	
	2000	23,1	20,8	22,6	35,1	21,5	2,3	23,9	10,1	9,6	19,2	28,1	35,6	46,3
	2004	24,1	12,8	27,6	15,5	27,8	11,8	13,1	39,3	19,7	22,9	25,1	32,9	24,0
Строительство	6,4	8,3	9,2	0,5	4,3	9,6	5,2	3,2	9,1	6,2	5,6	4,6	4,8	
	2000	4,5	9,9	10,3	2,3	3,4	1,5	16,2	3,0	4,3	5,4	1,3	4,3	5,2
	2004	4,6	8,5	5,1	1,2	2,3	12,1	19,0	1,3	9,1	1,9	1,7	6,2	6,3
Сельское хозяйство	6,0	6,6	7,3	0,7	0,1	0,4	2,0	0,6	10,5	2,9	0,9	8,7	1,9	
	2000	1,5	2,3	2,5	21,2	0,1	0,1	0,7	1,7	1,3	0,9	1,8	1,6	1,5
	2001	5,1	5,9	4,6	0,3	1,3	0,5	0,2	0,3	7,8	2,1	0,6	1,8	2,3
	1999	13,9	7,7	10,9	15,7	8,4	17,9	2,4	8,0	15,5	10,8	10,6	16,5	10,9
Транспорт	5,0	21,2	31,9	4,8	28,0	94,1	15,9	31,3	67,4	59,9	77,7	15,4	27,7	
	2001	22,9	12,0	37,0	2,6	16,7	29,5	13,1	1,3	23,6	13,7	37,2	30,9	7,9
Торговля	2,1	0,9	0,3	0,5	2,9	0,6	0,9	7,2	2,3	2,2	2,3	2,4	1,4	
	2000	1,9	1,1	0,8	0,3	1,2	0,05	1,7	6,1	2,4	1,1	0,5	2,9	1,5
	2004	12,1	27,3	1,4	6,8	22,9	15,9	20,5	8,0	13,5	19,2	10,1	7,5	12,6
Гарантированное общество	2,0	2,5	0,1	0,3	3,7	0,9	1,5	0,2	1,8	2,5	1,7	1,2	1,9	
	2000	1,2	1,9	-	-	9,8	0,01	9,7	0,5	0,8	0,9	1,0	3,7	1,1
	2004	4,2	4,1	-	-	1,1	0,2	2,9	0,6	4,7	4,2	1,3	4,0	2,3
Жилищно-коммунальное хозяйство	27,6	23,6	20,3	9,7	34,7	17,4	26,1	26,8	25,3	30,5	28,6	16,0	29,4	
	2000	2,8	4,9	6,4	0,4	4,2	0,5	3,2	1,0	1,4	3,3	4,1	3,8	4,1
	2004	5,1	1,5	7,8	7,2	6,7	4,9	2,7	8,0	4,3	7,5	7,1	5,5	4,5
Здравоохранение	4,8	2,7	3,3	3,9	3,3	1,8	1,4	8,6	8,3	6,8	2,8	1,6	1,3	
	2000	5,4	5,0	4,7	2,8	5,2	0,07	4,8	3,7	9,0	7,9	2,4	1,3	2,7
	2004	4,9	10,1	3,6	13,7	7,6	3,9	3,3	3,5	9,0	2,2	1,3	1,2	2,8
Образование	0,5	0,7	1,7	2,4	4,1	1,4	1,4	2,3	0,6	0,7	2,3	0,6	1,1	
	2000	1,1	4,0	2,6	24,4	5,1	0,05	3,9	5,1	0,1	1,7	0,6	1,2	1,8
	2004	1,9	2,5	3,9	6,4	3,9	1,7	1,7	6,1	1,2	0,8	0,9	1,1	2,1

1. Республика Адыгея; 2. Республика Дагестан; 3. Республика Ингушетия; 4. КБР; 5. Республика Калмыкия; 6. КЧР; 7. Республика Осетия-Алания; 8. Краснодарский край; 9. Ставропольский край; 10. Астраханская область; 11. Волгоградская область; 12. Ростовская область.

Составлена по данным: [6, с. 888–889].

Структура инвестиций по источникам финансирования приобрела принципиально новые черты, что качественно изменило и расширило круг субъектов инвестиционной деятельности, усилив роль банков в финансировании инвестиционных проектов (таблица 4).

Таблица 4. Распределение инвестиций в основной капитал по источникам финансирования (без субъектов малого предпринимательства; в процентах)

Источники финансирования	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
субъекты ЮФО	42,6	40,8	28,6	2,3	4,9	2,8	4,3	13,3	28,3	34,2	30,6	90,2	49,3	34,4
средства федерального бюджета	55,3	59	71,4	97,7	91,3	97	33,9	30,7	53,1	67,8	69,4	39,1	37,7	67,6
Налоги														
средства бюджетов областей	2,8	0,1			1,8	0,1	1,2	0,1		7	2,1	5,3	6,9	1,6
средства бюджетов субъектов ЮФО	14,5	11,8	8,4	53,4	59,7	4	46,8	77,6	52,3	10,9	15,1	6,9	4,3	15,8
Налоги														
федеральный бюджет	9,8	4,9	11,6	35,1	32,2	1,5	14,3	50,4	52,3	7,9	10,1	4,8	3,5	9,8
бюджеты субъектов ЮФО	4,5	6,4	19,3	18,3	25,3	0,3	12,2	9,4		2	2,6	2,1	9,2	5,5
Налоги														
средства федерального бюджета	53,7	28,7	20,5	0,7	11,8	22,8	29,4	19,1	11,3	37,9	31,1	33,7	46,8	49,9
Налоги														
средства федерального бюджета	55,3		11	90,3	88,2	4	76,6	80,9	59,1	48	49,6	46,3	11,7	86,7
Налоги														
средства бюджетов областей	8,9	7	1,3		3,4	0,8	18,1	12,5		8	10,7	9,2	7	11,0
бюджеты субъектов ЮФО	18,7	12,1	36,1	86,6	34,5	14,1	13,6	33,6	73,8	37	12,5	8,9	7,1	9,6
Налоги														
федеральный бюджет	19,9	27,7	18,5	60,4	21,8	3,4	24,7	24,2	56,9	6,8	6,4	5,3	3,3	10,8
бюджеты субъектов ЮФО	13,1	4,8	16,4	76,1	17,7	1,9	18,7	5,3	16,9	6,7	3,7	7,7	1,5	8,7

1. Республика Адыгея; 2. Республика Дагестан; 3. Республика Ингушетия; 4. КБР; 5. Республика Калмыкия; 6. КЧР; 7. Республика Осетия-Алания; 8. Чеченская республика;; 9. Краснодарский край; 10. Ставропольский край; 11. Астраханская область; 12. Волгоградская область; 13. Ростовская область.

Составлена по данным: [6, с. 882–883].

Социальные пропорции характеризуют стратификацию субъектов, вовлеченных в экономические отношения, и их взаимодействие на индивидуальном и групповом уровнях. По вертикали уровнями структуры являются социальные группы, социальные слои населения. Изменения в социальной структуре общества отличаются более высоким уровнем консервативности и длительностью ее преобразований. Эта структура может быть представлена в виде структуры занятости по отраслям, дифференциации доходов различных групп населения (например, пенсионеры, предприниматели, работники бюджетной сферы и т.д.), дифференциации населения по денежному доходу, межотраслевой и внутриотраслевой дифференциации в уровнях оплаты труда, структуры расходов и доходов домохозяйств.

Анализ структуры распределения занятого населения по отраслям экономики округа показывает ее стабильность (таблица 5), что, обусловлена инерционностью отраслевой структуры региона.

Наиболее заметными являются тенденции сокращения доли занятых в строительстве и промышленности, что коррелируется с тенденцией к сокращению доли производства товаров ВРП. Наблюдается рост в торговле и общественном питании.

В структуре распределения занятого населения по отраслям промышленности ЮФО ключевые позиции занимают пищевая (26,6%), машиностроение и металлообработка (16,5%), электроэнергетика (15,6%), топливная (10,1%). Исходя из модели секторальной структуры экономики, предложенной Д. Беллом [9], структуру занятых в округе можно представить следующим образом. В первичном секторе занято 19,17%, во вторичном — 23,3%, в третичном — 20,72%, в четверичном — 17,32%, в пятеричном — 19,43%.

Таблица 5. Структура распределения занятого населения по отраслям экономики ЮФО (в процентах)

Отрасли	1995	2002	2003	2004
Промышленность	21,62	17,3	16,8	16,4
Сельское хозяйство	20,35	21,02	20,1	18,97
Лесное хозяйство	0,25	0,2	0,25	0,2
Строительство	9,82	6,86	6,98	6,9
Транспорт	6,13	5,78	6,1	6,22
Связь	1,3	1,23	1,3	1,3
Оптовая и розничная торговля, общ. питание	9,82	16,43	16,9	17,32
ЖКХ, непрон. производственные виды бытового обслуживания	4,57	4,16	4,32	4,3
Здравоохранение, физ. культура и социальное обеспечение	7,28	7,55	7,01	7,7
Образование	9,98	9,1	9,46	9,2
Культура, искусство	1,7	1,8	1,82	1,9
Наука и научное обслуживание	0,98	0,6	0,67	0,63
Другие отрасли	6,2	7,2	8,29	8,9
Итого	100	100	100	100

Составлена по данным: [4, с. 76; 5, с. 86; 6, с. 90; 7, с. 84; 1].

В последние десять лет достаточно четко прослеживаются две разнонаправленные тенденции. Во-первых, падает удельный вес перерабатывающих отраслей с одновременным укреплением добывающей промышленности, что свидетельствует о деиндустриализации экономики. Во-вторых, растет доля занятых в сфере услуг, т.е. происходит движение к постиндустриальному типу и переход на траекторию устойчивого развития. Однако не следует переоценивать значение постиндустриальных тенденций развития региона, так как увеличение доли занятых в сфере услуг отражает тенденцию не столько повышенного внимания к этой сфере, сколько тенденцию сокращения производства материальных благ, в связи с чем многие оказавшиеся перед угрозой лишения заработка люди вынуждены были создавать мелкие предпринимательские структуры в сфере услуг и работать не по специальности. Действовали специфические для этого десятилетия факторы: резкое сокращение объема производства материальных благ, поиск людьми новых областей приложения труда, в том числе и вследствие развития рыночных отношений, расширение поля занятости в сфере услуг в связи широким распространением посреднических, консалтинговых, правовых, страховых, обменных услуг.

Одним из содержательных направлений оптимизации экономических пропорций может стать содействие формированию так называемых межрегиональных кластеров будущего экономического подъема. Отрасли, способные стать локомотивом социально-экономического развития регионов округа, должны рассматриваться не как основа для формирования кластера, а как элемент другого, более мощного кластера, формирующегося на межрегиональной основе под патронажем федеральных округов. В этом смысле представляется целесообразным ввести в оборот понятие «отраслей, аффилированных с кластером», понимая под ними те приоритетные отрасли экономики регионов, которые при помощи научно обоснованного инструментария регулирования регионального развития могут быть интегрированы в кластер, обладающий сформулированными М. Портером конкурентными преимуществами [2].

Оптимизации отраслевых пропорций Юга России будет способствовать развитие системы регионального маркетинга, позволяющей учитывать состояние, динамику предложения и спроса, конъюнктуру регионального рынка, характер развития межрегиональных связей, а также создавать условия для максимального приспособления процесса регионального воспроизводства к требованиям рынка. Региональный маркетинг обеспечит согласование локальных экономических целей отдельных предприятий, фирм, регионов с целями и интересами на метауровне, что ведет к развитию интеграционных процессов и обеспечению позитивных структурных изменений.

Привлечение инвестиций в развитие приоритетных отраслей ЮФО требует формирования новых инфраструктурных объектов и организации их взаимодействия. В качестве таким структурным объектом, на наш взгляд, может выступать инвестиционный центр, представляющий собой интегрированную корпоративную структуру, целью создания которой является аккумуляция финансовых ресурсов предприятий и населения и их вложение в приоритетные инвестиционные проекты на территории округа в целях получения прибыли и/или достижения социального эффекта.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики (www.gks.ru)
2. Портер М. Конкуренция. СПб., М., Киев: Вильямс, 2000.
3. Региональные проблемы переходной экономики: вопросы теории и практики / Под ред. В.Г. Алиева. М.: Экономика, 2002.
4. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2002: Стат.сб. М.: Госкомстат России, 2002.
5. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2003: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 2003.
6. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2004: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 2004.
7. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2005: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 2005.
8. Экономическая трансформация: цели, направления, динамика. М.: Изд-во РАГС, 1999.
9. Bell D. The Coming of Post — Industriae Society. Venture in Social Forecasting. N.Y., 1973.

КОЛЕСНИКОВ М.В., ИВАНОВ В.Ю.

ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ РЫНКОМ

Переход России к рыночным схемам хозяйствования, в которых в свое время политики и ученые видели панацею от всех бед зарегулированной «плановой» экономики страны, осуществлялся в 90-е годы под девизом полной свободы (и не только экономической): «что не запрещено, то разрешено». В условиях отсутствия соответствующей необходимой ментальности населения, разработанных и отлаженных государственных механизмов управления рынком идея нерегулируемой (читай неконтролируемой рыночной экономики) была обречена. Результаты не замедлили сказаться:

- разрыв между богатой и бедной прослойками населения за короткий срок реформ достиг неприемлемого (для устойчивого социально-экономического развития государства) уровня;
- практически отсутствует средний класс населения, стабилизирующий политические процессы в стране;
- нет малого бизнеса, приносящего в экономически развитых странах основную долю доходов;
- экономика страны неконкурентоспособна на мировом рынке и не обеспечивает внутренние потребности России.

Первые два фактора — политические следствия неверной экономической стратегии развития. В этой связи силы, способствовавшие внедрению рыночных механизмов, ослабли, возникла потребность, и созрело понимание необходимости усиления плановости (предсказуемости) народного хозяйства, государственного контроля над деятельностью хозяйствующих субъектов. Таким образом, маятник политических пристрастий и, как следствие, экономической политики качнулся в противоположную сторону от идеи «все решит рынок, если его не трогать».

В последние годы государство все сильнее «закручивает гайки», а его «невидимая рука» присутствует практически во всех сферах производства и бизнеса. «Усердие» на этом пути, однако, возвращает нас к первородным проблемам: неэффективности и зарегулированности экономики. Переход к полноценной (созидающей) рыночной экономике невозможен без участия самого бизнеса в решении ключевых экономических вопросов. Но тенденции определены стратегией развития государства, в которой оно играет ключевую роль, законы пишут, как правило, теоретики (и не без подказки политиков), а мнение реальных игроков рынка либо вообще не учитывается, либо, к сожалению,

нию, не только не является определяющим, но и не учитывается даже на «совещательном» уровне.

Принимаемые Государственной Думой, правительством РФ, региональными органами власти постановления и распоряжения в основном отражают не интересы бизнеса, а рафинированные (иногда до потери полезной составляющей) интересы государственного строительства и, к сожалению, аппетиты конкретных чиновников. Это не способствует улучшению рыночной конъюнктуры, создает новые барьеры для входа и работы на рынке. Довольно часто излишнее желание чиновников «поручить» приводит к последствиям, прямо противоположным тем, которые декларируются. Иллюстративные примеры очевидны, они лежат на поверхности.

Достаточно вспомнить неудачные попытки создать в стране малый бизнес, упорядочить алкогольный рынок, строительный и игорный бизнесы. Возникли тревожные симптомы и с реализацией национальных проектов. Названные неудачи вызваны объективными (чиновники, которые регулируют те или иные отрасли народного хозяйства, просто не понимают реальных проблем занятого в этих сферах бизнеса) и субъективными (они не хотят понимать иных проблем кроме своих личных) причинами. Следовательно, чиновничий корпус, организуя и контролируя производство и бизнес, по определению не в состоянии адекватно реагировать на изменение индикаторов развития. В результате некоторые аспекты отношений между предпринимателями оказываются чересчур «зарегулированными», а в отдельных наблюдаются «глубокие провалы» [2].

Существует несколько взаимодополняющих подходов к решению проблемы регламентации взаимоотношений государства и бизнеса.

Во-первых, для выражения экономически обоснованной, консолидированной позиции хозяйствующих субъектов необходимо создавать общественные некоммерческие предпринимательские объединения, обладающие не только обязанностями, но и четкими правами и возможностями (потенциалом влияния). Сегодня уже практически во всех отраслях экономики существуют различные ассоциации, гильдии, союзы и пр. Однако полноценно выполнять возложенные на них функции они не могут, так как основные инструменты контроля над соответствующими отраслями остаются в руках государства, представители которого не желают делегировать свои полномочия предпринимательским объединениям.

Второй путь решения проблемы видится в увеличении степени индикативности государственного управления, рамочно ограничивающего деятельность производственных, предпринимательских и бизнес-структур, но оставляющего достаточную степень свободы предпринимательству для раскрытия потенциала рынка.

Третий подход, компенсирующий недостатки первых двух, это становление института саморегулируемых организаций (СРО) [2]. В Госдуме уже около трех лет лежит принятый в первом чтении закон «О саморегулируемых организациях», который должен был стать основой автоматического (объективного) регулирования экономических отношений в России. Однако принятие важного закона в силу ряда субъективных причин и объективных обстоятельств идет слишком медленно.

Чиновничество не хочет выпускать из рук ресурсы своего влияния. Проблема еще и в том, что часть отраслей сама просто не готова к саморегулированию, и принятие общего закона, обязывающего к определенному виду деятельности, может только усугубить ситуацию. «Нельзя переходить на саморегулирование принудительно. Процесс должен идти эволюционно», — считает директор по связям с общественностью РАТЭК Антон Гуськов. Следует понимать, что в идеале закон — это возведение в ранг нормативного акта сложившихся обычаев бизнес-сообщества. В этом случае он работоспособен и эффективен.

Согласно ст. 2 упомянутого и не принятого закона «О саморегулируемых организациях», под саморегулированием понимается следующее: «Самостоятельная и инициативная деятельность субъектов предпринимательской или профессиональной деятельности, содержанием которой является разработка и установление правил и стандартов предпринимательской деятельности, а также осуществление контроля над соблюдением требований законодательства в части осуществляемой предпринимательской или профессиональной деятельности и требований, указанных правил и стандартов». Иными словами, саморегулирование занимает промежуточное положение между государственным регулированием и свободными рыночными отношениями.

Логика предлагаемого подхода состоит в том, что участники рынка, объединившись в некоммерческие партнерства, забирают часть регулирующих функций и прав у государства и осуществляют контроль над отраслью своими силами. При этом саморегулируемые организации, исходя из требо-

ваний рынка (повышение конкурентоспособности и эффективности), принимают для своих членов более высокие стандарты работы, чем те, которые прописаны в законодательстве. А это приводит к автоматическому, внутреннему ужесточению контроля и установлению более строгих правил игры.

Процесс внедрения идеи саморегулирования со стороны государства может быть организован как в добровольном, так и в принудительном порядке. При добровольном режиме устанавливается, что работать на рынке могут как члены СРО, так и компании, не состоящие в этих организациях. Принудительная же форма предполагает, что на рынке могут быть представлены только компании, состоящие в той или иной саморегулируемой организации.

Вместе с тем, членство компании в саморегулируемой организации должно давать ей дополнительные преимущества перед другими игроками рынка, а не выступать административным ограничением работы на рынке компаний, не входящих в СРО. Следует также продумать государственные меры контроля внутренней деятельности СРО: исключить возможность давления одних членов организации на других.

Переход к саморегулированию, с одной стороны, способствует установлению прозрачных отношений между игроками рынка, между организацией и государством, между организацией и потребителями, а также ведет к повышению качества продукции, а с другой — может привести к монополизации отрасли, вытеснению мелких игроков и, как следствие, к снижению качества работы предпринимателей.

Новая схема управления выглядит куда более прогрессивным путем развития экономики, нежели прямое и постоянное вмешательство государства. Это естественно: государственный контроль не отменяется, а занимает положенное ему место «над системой производства», дополнительно вводится внутренний контроль (более профессиональный и согласованный с участниками), и, наконец, кто, как не сами бизнесмены, лучше всех знает реальные проблемы своей отрасли, и могут предложить наиболее эффективные и безболезненные пути выхода из кризиса? Это не способны сделать чиновники. Кроме того, как показала практика, система лицензирования, которая применялась во многих отраслях до недавнего времени, явно не оправдала возложенных на нее надежд.

В отличие от чиновников, учредители саморегулируемой организации вряд ли будут брать взятки за предоставление компаниям права доступа на рынок, так как наличие в составе СРО недобросовестных и ненадежных членов, во-первых, дискредитирует всю организацию и может привести даже к ее ликвидации, а во-вторых, саморегулируемая организация несет коллективную ответственность, в том числе и финансовую, за принятых предпринимателей. А значит, такая организация (в отличие от чиновников, которые, выдав лицензию, не отвечают больше ничем и ни за что) кровно заинтересована принять в свои ряды только надежных членов.

Кроме того, большим преимуществом саморегулирования можно считать то, что СРО обеспечивает себя сама за счет членских взносов, таким образом, отпадает необходимость содержать на бюджетные деньги штат чиновников из регулирующего ведомства. Другое преимущество СРО, по словам директора по внешним связям организации РАТЭК Антона Гуськова, состоит в том, что отрасль решает все свои внутренние вопросы сама, без постороннего вмешательства и в досудебном порядке. Это быстрее, проще и выгоднее всем участникам рынка и даже государству.

Большим преимуществом саморегулирования исполнительный директор общественной организации «Деловая Россия», эксперт Николай Остарков считает то обстоятельство, что руководство СРО более тесно связано с самими предпринимателями, и их влияние на органы регулирования выше. Соответственно, лучше коммуникации и обратные связи, выше прозрачность и эффективность работы предприятий, объединенных в СРО.

Далее, руководителей саморегулируемой организации выбирают сами предприниматели, а чиновников назначают сверху, поэтому влиять на них значительно сложнее, — подчеркивает эксперт.

По словам вице-президента «ОПОРЫ РОССИИ», генерального директора компании «Русский огород» Владислава Корочкина, саморегулирование — это инструмент повышения качества рынка и его цивилизованности.

Переход к саморегулированию действительно обещает некоторые блага для всех участников рынка. Однако легко обнаружить не только явные преимущества, но и серьезные опасности, которые таит в себе неверно включенный механизм саморегулирования и их необходимо учитывать разработчикам нормативной базы СРО [1].

Во-первых, это угроза монополии. Не очень четко прописанное законодательство может способ-

ствовать тому, что крупнейшие игроки отрасли, объединившись, установят слишком жесткий порог вступления в свою организацию. А это приведет к вытеснению других компаний с рынка и невозможности доступа на рынок новых игроков. Все ограничения доступа на рынок должны быть серьезно обоснованы.

Во-вторых, есть риск, что после перехода к саморегулированию в отрасли может не остаться места для малого бизнеса, который далеко не всегда способен платить членские взносы и поддерживать те же стандарты работы, что и крупные игроки. Так, после перехода на саморегулирование арбитражных управляющих из двадцати тысяч участников рынка осталось только шесть с половиной. По прогнозам Н. Кошмана — президента Ассоциации строителей России (АСР), после перехода к саморегулированию на строительном рынке из 270 тысяч действующих строительных компаний останется всего 50–60.

В-третьих, можно предположить, что чиновники из регулирующих органов, противящиеся становлению института саморегулирования, столкнувшись с неизбежностью этого перехода, попытаются сохранить контроль над отраслью путем создания «карманных» СРО. Они попытаются создать для таких организаций монопольное положение, ликвидировав под разными предлогами все другие СРО.

В-четвертых, есть риск, что при неудачной формулировке закона, напротив, саморегулируемых организаций будет создано слишком много. Например, представим, что сразу несколько компаний не попали ни в одну СРО, так как качество их работы не соответствует стандартам, установленным участниками рынка. При жестком саморегулировании такие компании должны были бы покинуть рынок. Но если в законе не будет четких ограничений, то они смогут просто-напросто объединиться, создать свою низко качественную СРО и продолжить работать на рынке.

Пятая опасность: в некоторых областях в силу своей слабой развитости бизнес просто не справится с регулированием всех производственных и бизнес-процессов, что приведет к хаосу, что еще хуже, чем схема государственного управления.

Кроме того, существуют стратегические и опасные отрасли, где саморегулирование не даст ожидаемого положительного эффекта.

Седьмая опасность: в некоторых случаях саморегулируемые организации вынуждены будут искусственно дотягивать количество своих членов до установленной в законе планки. Предположим, депутаты решили, что для регистрации в саморегулируемой организации должно быть не меньше 300 участников, а исполнительному комитету СРО удалось собрать только 250. Значит, существует риск, что оставшиеся 50 компаний будут приняты в организацию на «льготных» условиях, а на недостатки в их работе просто закроют глаза в надежде на «исправление в процессе». СРО при этом рискует снижением качества работы, но для учредителей организации это лучше, чем вообще лишиться бизнеса.

В законодательстве должно быть четко зафиксировано минимальное количество саморегулируемых организаций, которые будут работать на рынке, и минимальное количество членов каждой СРО. Между СРО должна быть конкуренция, чтобы компания, которая по тем или иным причинам не вошла в одну организацию, могла попробовать вступить в другую.

Роль государства в «управлении» СРО: проверка реализации своих обязанностей и полномочий руководством саморегулируемых организаций. В частности, необходимо создать инструменты, позволяющие предпринимателям обжаловать решение СРО через суд.

Перед авторами законов о СРО встают и другие проблемы:

- нельзя чрезмерно унифицировать условия создания и функционирования СРО, устанавливая для всех единые стандарты доступа на рынок. Нужно проводить сегментацию по ключевым признакам;

- определение оптимального уровня стандарта, если установить слишком низкие стандарты, это может привести к тому, что бизнесом будут заниматься компании, не обладающие достаточной для этого базой. Если же сделать планку слишком высокой, многие небольшие специализированные фирмы не смогут ее преодолеть и вынуждены будут покинуть рынок, а крупные холдинги не сумеют их заменить. Выход из последней проблемы видится во включении процедуры диверсификации.

Саморегулирование необходимо увязать с ответственностью компании за конечный результат своей работы. Предлагается ввести «ступенчатые» СРО. То есть в рамках одной организации появится несколько уровней, и компании при вступлении в СРО будет присваиваться та или иная категория. Чем она будет ниже, тем меньшим количеством работ сможет заниматься компания. К примеру,

категория А дает право строить микрорайоны, высотные здания и т.д., а категория D разрешает заниматься лишь кирпичной кладкой на чужих проектах. Эффективным было бы создание нескольких саморегулируемых организаций для разных видов деятельности.

По всем признакам, роль саморегулируемых отраслевых организаций в российском бизнесе в ближайшие годы будет только возрастать. Главное — не довести идею до абсурда, как на чиновничьем фланге, так и на противоположном, предпринимательском.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Белых А. Обратный эффект // Бизнес журнал для малого и среднего бизнеса. 2007. № 4.
2. Белых А. Сам себе регулятор // Бизнес журнал для малого и среднего бизнеса. 2007. № 4.

КОСТИНА О.Н.

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ И РИСКА

Ставропольский край как субъект Российской Федерации образован 15 февраля 1924 года. Ставрополье один из крупнейших зернопроизводящих регионов Юга России. Он входит в тройку лидеров по объемам производства вместе с Краснодарским краем и Ростовской областью, и в совокупности ежегодно они производят четвертую часть российского объема зерна.

Наиболее крупной отраслью агропромышленного комплекса является зерновое производство. Занимая 0,46% территории и 3,34% используемых земель Российской Федерации, край выращивает до 6% всего производимого зерна. Край по природно-климатическим условиям делится на четыре почвенно-климатические зоны. Благоприятное сочетание объективных факторов производства, почвенно-климатических условий, рельефа, размеров пашни, опыта выращивания зерновых, научного потенциала обеспечивает в крае высокую эффективность производства зерновых. В текущем году планируется получить зерновых и зернобобовых культур с кукурузой 6,7 млн. тонн зерна, урожайность данных культур достигнет 33,4 ц с гектара, в крестьянских (фермерских) хозяйствах — 30 ц/га. Валовое производство в КФХ составит более 1 млн. тонн зерна. Удельный вес продовольственной пшеницы в ее общем объеме валовой продукции края составил 82%, это один из лучших показателей в РФ.

Ставропольский край находится в зоне рискованного земледелия, и природно-климатические условия отрицательно сказываются на результатах работы как в целом по краю, а также отдельных районов. Ежегодно сельскохозяйственное производство края несет значительные потери от стихийных природных бедствий: пыльных бурь, заморозков, града, засухи.

Проанализировав данные за период с 1997 по 2006 год можно отметить, что неблагоприятные погодно-климатические условия нанесли значительный ущерб АПК края, размер которого превысил 9,9 млн. рублей. Фактически возмещено из различных источников финансирования Правительством РФ 1,112 млн. рублей, что составляет 11,2% от суммы ущерба.

В этой связи одним из важнейших направлений управления риском в крае является формирование адаптивной, гибкой структуры сельскохозяйственного производства в рыночных условиях. Различные сорта и культуры зерновых отличаются друг от друга по реакции на комплекс естественных условий и могут выступать взаимострахователями. В России культурами-взаимострахователями могут быть подсолнечник и кукуруза, пшеница и рожь.

Для того чтобы управлять риском, важно иметь систему материальных резервных фондов. Резервные фонды целесообразно создавать как внутрихозяйственные (прежде всего фонды кормов), так и централизованные (например, страховые фонды семян).

В последние годы наметилась тенденция к специализированному зерновому производству для достижения экономии от масштаба. Однако специализация сельскохозяйственных предприятий в ус-

ловиях неопределенности и риска подразумевает изучение факторов, обуславливающих изменение цен и производства, выбор отраслей со сравнительно стабильным уровнем доходов. В условиях, когда амплитуды колебаний цен и урожаев не совпадают, более стабильные прибыли может принести диверсификация деятельности сельскохозяйственных предприятий, расширение номенклатуры продукции и оказываемых услуг. Для контроля над рыночным риском полезно сочетание отраслей с противоположной динамикой цен (растениеводства и животноводства). Например, когда цена на какие-либо виды сельскохозяйственной продукции падает, потери компенсируются за счет повышения цен на другие ее виды. Диверсификация может осуществляться также путем организации переработки сельскохозяйственной продукции, подсобных производств, оказанием различных услуг. При этом сокращаются потери, растут объемы реализации, повышается занятость работников и их доходы.

Для снижения степени неопределенности в агросфере РФ необходимо создать отлаженный межрегиональный механизм торговли продукцией АПК, обеспеченный соответствующей инфраструктурой и компьютерной информационной системой, призванный быстро и эффективно предоставлять целый спектр услуг по реализации сделки, включая маркетинг, страхование, транспортировку, хранение. Решающую роль в формировании такой системы призваны сыграть агропромышленные биржи. Использование сельскохозяйственными производителями таких форм биржевых контрактов, как фьючерсы и опционы, позволяет сельскохозяйственным производителям существенно снизить риски рыночной конъюнктуры. Еще до окончания созревания культур сельский предприниматель подписывает контракт о продаже определенного количества продукции за определенную цену и таким образом страхует себя от неблагоприятного колебания спроса и цены на его продукцию. С целью снижения риска, вызванного повышением цен на ресурсы, сельскохозяйственный производитель заключает срочный контракт на покупку ресурсов (семена, техника) через определенный период времени по цене сегодняшнего дня, другими словами, сельскохозяйственный производитель хеджируется.

Для наращивания объемов сельскохозяйственной продукции в крае, в условиях значительных циклических изменений климатической системы, которые усиливают или уменьшают влияние погодного фактора на урожай сельскохозяйственных культур, необходима своевременная переориентация структуры землепользования, специализации сельского хозяйства, районирования отдельных культур. В этих условиях приоритетное значение приобретает детальный учет погодных условий и агроклимата, как один из основных факторов экономической безопасности устойчивого развития сельскохозяйственного производства в крае.

Применение агрометеорологической и агроклиматической информации позволяют аграриям правильно оценивать ресурсы территории районов, в том числе отдельных сельхозугодий, условий произрастания и формирования продуктивности сельхозкультур, эффективно использовать благоприятные и преодолевать неблагоприятные явления природы.

Проводимые статистические исследования показали, что в среднем в крае из 10 лет 6–7 умеренно-влажные, 3–4 засушливые (не исключение 2005 год — ущерб нанесенный атмосферно-почвенной засухой составил более 356,5 млн.рублей). Вследствие чего, в конце 70-х годов была разработана система «сухого» земледелия.

В настоящее время эта система получила дальнейшее развитие, в результате перехода на адаптивно-ландшафтную систему земледелия.

Освоение адаптивно-ландшафтной системы земледелия в Ставропольском крае обусловлено тем, что между природой и производственно-хозяйственной деятельностью человека возникают постоянные противоречия: — это излишняя распаханность, не обеспечивается противоэрозионная устойчивость почв, нарушения в обработке почв, применении удобрений, средств защиты, которые могут привести, и приводят к снижению урожайности сельскохозяйственных культур и тяжелым экологическим последствиям (пыльные бури, эрозия и деградация почв, появление вспышек вредителей и болезней растений, снижение качества растениеводческой продукции, что отрицательно сказывается на здоровье человека).

Освоение адаптивно-ландшафтной системы земледелия ставит задачу вписать систему земледелия (ведения хозяйства) в природно-ландшафтные особенности края, района, отдельного сельскохозяйственного предприятия, крупного или мелкого крестьянско-фермерского хозяйства. Данная система предусматривает размещение зерновых культур по рельефу местности с учетом микрозоональности почв по увлажнению и засолению. Получение урожаев сельскохозяйственных культур должно обеспечиваться, за счет максимизации использования природных ресурсов при минимизации

возможного использования техногенных факторов, но при обязательном сохранении почвенного плодородия. Поэтому эту систему земледелия еще называют экологической, а можно добавить еще и экономной.

Конечно же реализация системы земледелия на ландшафтной основе требует увеличения производственных затрат на 28–40% и более, но ее внедрение обеспечивает достаточно высокую экономическую эффективность, что позволяет окупить производственные затраты.

Анализ изменения климата за последние 40 лет в крае показал, что при некотором увеличении годового количества осадков более засушливым стал период с июля по октябрь месяцы включительно, время подготовки почвы, посева и развития всходов озимых культур.

В масштабах России Ставропольский край является одним из самых крупных регионов по использованию технологии орошаемого земледелия.

Организация работ по эффективному использованию орошаемых площадей края, которые являются источником стабилизации сельскохозяйственного производства, интенсификации его развития, надеждой селян на их социально-экономическое возрождение является приоритетной задачей Управления «Ставропольмелиоводхоз».

Стабилизация сельскохозяйственного производства края связана и с рациональным применением удобрений. Начиная с 2001 года, в крае идет увеличение внесения минеральных удобрений.

В качестве органических удобрений целенаправленно ведется работа по использованию соломы и других растительных остатков.

Важнейшей задачей Министерства сельского хозяйства России и органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации является разработка и внедрение программ защиты сельскохозяйственного производства от чрезвычайных ситуаций. Эти программы включают конкретные организационно-технологические и другие мероприятия направленные на внедрение почвозащитных севооборотов, подбор сортов сельскохозяйственных культур устойчивых к засухам, сильным ветрам и дождям, оптимальные агротехнические сроки сева и своевременной уборки урожая, оптимальные дозы применения удобрений и т.д.

Одним из способов управления риском в аграрной сфере является сельскохозяйственное страхование. Это комплексный вид имущественного страхования, подотраслями которого являются страхование сельхозкультур, животных, недвижимого имущества и дохода сельскохозяйственных товаропроизводителей. Сельскохозяйственное страхование в крае выполняет ряд важнейших функций. Во-первых, оно выступает в качестве процесса первичного размещения риска (рисковая функция). В рамках рисковой функции происходит перераспределение денежной формы стоимости среди участников страхования в связи с последствиями случайных страховых событий. Предупредительная функция направлена на финансирование за счет части средств страхового фонда мероприятий по уменьшению страхового риска. На превентивные мероприятия обычно направляется 4% страхового фонда.

Помимо рисковой и предупредительной функций, традиционно называющихся в литературе, можно выделить инвестиционную функцию сельскохозяйственного страхования. В развитых странах аграрное страхование широко используется для привлечения частных средств в реальный сектор экономики.

В настоящее время страхование в сельском хозяйстве края проводится в соответствии с постановлением Правительства РФ от 01.11.2001 г. № 758 «О государственной поддержке страхования в сфере агропромышленного производства». Этим постановлением при Минсельхозе РФ создано Федеральное агентство по государственной поддержке страхования в сфере агропромышленного производства, которое определено государственным агентом по государственной поддержке сельскохозяйственных товаропроизводителей при проведении страхования в агропромышленном комплексе.

Основные задачи агентства:

- организация мероприятий по обеспечению государственной поддержки страхования в сфере агропромышленного производства, контроль за соблюдением порядка и условий предоставления средств федерального бюджета на эти цели;
- информационное обеспечение деятельности по страхованию в сфере агропромышленного производства;
- обобщение опыта проведения страхования в сфере агропромышленного производства, разработка предложений по совершенствованию указанной деятельности и использованию новых меха-

низмов и форм государственной поддержки страхования в сфере агропромышленного производства.

Этим же постановлением утверждены правила предоставления субсидий за счет средств федерального бюджета на компенсацию части затрат сельхозпредприятий на страхование урожая сельскохозяйственных культур.

Нельзя не отметить положительного фактора, связанного с принятием Постановления правительства Ставропольского края от 05.09.02 г. № 202-п «Об утверждении Порядка субсидирования за счет средств бюджета СК сельхозтоваропроизводителей, заключивших договоры страхования урожая сельскохозяйственных культур и многолетних насаждений, самих многолетних насаждений, культур, выращиваемых в защищенном грунте».

В настоящее время субсидии предоставляются сельхозтоваропроизводителям края независимо от организационно-правовой формы в размере до 20% начисленного страхового взноса равно по каждому договору страхования, при условии уплаты ими не менее 20% страховой премии.

Если в 2002 году на рынке страхования в АПК края работали 2 компании, то в 2005 году их количество возросло до 8 единиц. Значительно выросло количество сельхозтоваропроизводителей, застраховавших урожай сельскохозяйственных культур с 18 до 190, в том числе 40 КФХ.

Позитивное развитие страхования в АПК края сдерживает:

1. Отсутствие в крае страховых компаний, имеющих значительные оборотные средства, позволяющие в случае наступления страхового случая (гибель урожая на больших площадях) полностью компенсировать материальный ущерб. В конечном счете, крупномасштабное стихийное бедствие приведет к разорению страховой компании действующей в данном секторе экономики края, поскольку на перестрахование договоров по сельскому хозяйству компании не идут, а перестраховочных компаний просто нет. Этот фактор сдерживает сельхозтоваропроизводителей заключать договоры страхования.

2. Важным условием развития аграрного страхования должно стать создание страховых фондов, как частных страховщиков, так и специальных государственных резервных фондов.

3. Отсутствие свободных финансовых средств заставляет многих сельхозтоваропроизводителей брать ГСМ, средства защиты растений, минеральные удобрения и т.д. в кредит под будущий урожай.

4. Необходима квалифицированная подготовка специалистов в сфере страхования урожая сельскохозяйственных культур не только в том, что касается непосредственно страхования как финансового механизма, но и в том, что связано с землей и производством сельскохозяйственной продукции. И что самое главное, специалист должен лично знать каждого клиента. В связи с этим возникает проблема подготовки кадров для работы в сфере аграрного страхования, что должно решаться на государственном уровне.

5. Государственная поддержка агропромышленного страхования предполагает только сектор растениеводства и не затрагивает животноводство и другие отрасли, что сдерживает страхование и в конечном итоге не позволяет снизить риск сельскохозяйственного производства.

Повышение экономической эффективности функционирования зернового подкомплекса Ставропольского края требует существенного изменения структуры зернового производства, государственной поддержки сельхозтоваропроизводителей, выполнения целого комплекса агротехнических мероприятий. Формирование благоприятной среды устойчивого развития данного подкомплекса связана с необходимостью выявления экономической оценки различных природно-климатических факторов, способствующих снижению степени риска в сельском хозяйстве и формированию устойчивой системы аграрного страхования в крае.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Глущенко В.В. Управление рисками. Страхование. Железнодорожный, Московской обл.: Крылья, 1999.
2. Любченко В.В. Доклад «О работе по предупреждению и ликвидации чрезвычайных ситуаций в Ставропольском крае». Ставрополь, 2005.
3. Малашихина Н.Н., Белокрылова О.С. Риск-менеджмент: Учебное пособие. Ростов н/Д: Феникс, 2004.
4. Территориальный орган федеральной службы государственной статистики Ставропольского края. 2005.

*ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФОРМ РЕАЛИЗАЦИИ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В АПК РЕГИОНА*

Происходящие изменения в механизме функционирования сельскохозяйственного рынка России и их инвариантность на региональном и локальном уровне выявили ряд взаимосвязанных проблем, которые привели к несбалансированности экономического механизма воспроизводственного цикла АПК, что в свою очередь нашло свое отражение, с одной стороны, в снижении эффективности отрасли, а с другой, в обвальном падении объемов производства и реализации сельскохозяйственной продукции.

На фоне сложившейся ситуации, одним из направлений предотвращения дальнейшего развития дестабилизирующих тенденций является комплекс мероприятий по нормализации сферы обращения, оптимизации каналов реализации произведенной продукции [7]. Это очевидно, в силу главной цели функционирования АПК — снабжении населения страны продовольственными товарами, и именно реализационный блок приводит к окончательному достижению главных, стоящих перед АПК задач. Исходя из этого, особую значимость приобретает обоснование направлений устойчивого функционирования сферы реализации сельскохозяйственной продукции с учетом возможностей трансформации ее форм и выработке мер по обеспечению этого процесса в условиях рыночных отношений.

Проведенные исследования состояния сферы реализации сельскохозяйственной продукции в Ставропольском крае, выявили наиболее распространенные формы и позволили определить их эффективность по отраслям и сельскому хозяйству в целом. Анализ распространенности и динамики эффективности проводился на основе изучения объемов реализации, цен, себестоимости производства и реализации, товарности основной продукции растениеводства и животноводства (таблица 1).

Расчеты показали, что наиболее распространенной формой к концу исследуемого периода является реализация на рынке — 75%, а наиболее эффективными являются: реализация заготовительным организациям — 25,0% и на рынке 8,5%.

При этом наиболее высокие цены и, следовательно, показатели рентабельности наблюдались при реализации перерабатывающим предприятиям на рынке и при закупке для государственных нужд, а более низкий уровень характерен для цен реализации по бартерным операциям и населению в счёт оплаты труда.

Исходя из сложившейся экономической ситуации в сельском хозяйстве Ставропольского края, нами рекомендуется в качестве основного резерва повышения экономической эффективности ее реализации и оптимизации внутрирегиональной цены, увеличить объём государственных закупок и долю перерабатывающих предприятий в общем объеме реализации сельскохозяйственной продукции за счет сокращения, а в перспективе и ликвидации бартерных отношений. Проведенные нами расчеты, на примере зерна (таблица 2), подсолнечника, скота и птицы (в живом весе), шерсти предполагают меры по повышению эффективности реализации в целом по сельскому хозяйству.

По нашим расчетам увеличение государственных закупок зерна на 426,4 тыс. тонн за счет адекватного уменьшения объема его реализации по бартерным сделкам в среднем за период 2000–2005 гг. привело бы к увеличению выручки от реализации зерна на 101,4 млн. рублей или 0,9%, рентабельности зерновой отрасли на 2,4% по сравнению с фактическими показателями. Поскольку в 2005 году объём бартерных сделок для зерна был незначителен, то и эффективность от их отказа в пользу продаж перерабатывающим предприятиям довольно невелика и состоит: в повышении рентабельности на 0,6%, в росте величины выручки на 52,9 млн. руб., или 0,5%.

Таблица 1. Анализ динамики распространенности и эффективности форм реализации сельскохозяйственной продукции в Ставропольском крае*

Показатели	В среднем											
	Закупочным организациям			На рынках через добровольные предприятия торговли			Населению через систему оптимальности питания и в пунктах сбыта труда			Попрямому каналом		
	2000 2001	2002 2003	2004 2005	2000 2001	2002 2003	2004 2005	2000 2001	2002 2003	2004 2005	2000 2001	2002 2003	2004 2005
Растениеводство												
Реализовано, %	14,9	13,1	11,3	49,6	64,8	71,4	16,2	14,0	11,9			
Цель реализации	2423	2659	6429	3395	4291	5227	2056	3604	5341			
Себестоимость	1861	2776	3100	1861	2776	3100	1861	2776	3100			
Прибыль от реализации	562	-117	3329	1534	1515	2127	195	828	2241			
Рентабельность реализации	30,2	-4,2	107,4	82,4	54,6	68,6	10,5	29,8	72,3			
Животноводство												
Реализовано, %	51,2	23,0	11,2	34,4	67,1	79,4	8,2	6,3	3,5			
Цель реализации	8244	9428	13907	7423	9786	12432	5360	7461	9751			
Себестоимость	8394	16359	13164	8394	16359	13164	8394	16359	13164			
Прибыль от реализации	-150	-6931	743	-971	-6573	-732	-3034	-8895	-3413			
Рентабельность реализации	-1,7	-42,3	5,6	-11,5	-40,1	-5,5	-3,6	-5,4	-2,5			
Сельское хозяйство в целом												
Реализовано, %	33,1	18,1	11,1	42	66	75,5	12,1	10,1	7,7			
Цель реализации	5334	6044	10168	5409	7039	8830	3708	6534	7546			
Себестоимость	5128	9568	8132	5128	9568	8132	5128	9568	8132			
Прибыль от реализации	206	-3524	2036	281	-2529	698	-1420	-4037	-568			
Рентабельность реализации	4,0	-36,8	25,0	5,4	-26,4	8,5	-27,7	-42,2	-7,2	-14,1	-36,7	-6,7

* По материалам краевого государственного комитета государственной статистики Ставропольского края [1].

Таблица 2. Расчетная экономическая эффективность увеличения объемов сбыта зерна государству и перерабатывающим предприятиям Ставропольского края, 2005 г.*

Показатели	Каналы реализации			
	государст- венные закупки	перера- батываю- щая прямая реализация	наличие зипс	альтер- нативные сделки
Фактические показатели				
Цена за зерно, руб. т	2430	2320	1550	2196
Объем продаж зерновых культур, тыс. т	67,4	493,8	756,6	426,4
Средняя себестоимость реализации зерна, руб. т	1850	1850	1850	1850
Загрузка зернохранилищ, млн. руб.		8813,8		
Общая стоимость реализованного зерна, млн. руб.		10424,9		
Уровень рентабельности продаж зерновых, %		19,3		
Рекомендуемые показатели при увеличении объемов сбыта государству				
Цена за зерно, руб. т	2430	2320	1550	2196
Объем продаж зерновых культур, тыс. т	67,4	493,8	756,6	0
Средняя себестоимость реализации зерна, руб. т	1850	1850	1850	0
Загрузка зернохранилищ, млн. руб.		8813,8		
Общая стоимость реализованного зерна, млн. руб.		10424,9		
Уровень рентабельности продаж зерновых, %		19,4		
Прирост величины выручки, млн. руб.		59,8		
" "		0,9		
Прирост рентабельности, %		0,1		
Рекомендуемые показатели при увеличении объемов сбыта перерабатывающим предприятиям				
Цена за зерно, руб. т	2430	2320	1550	2196
Объем продаж зерновых культур, тыс. т	67,4	1040,7	756,6	0
Средняя себестоимость реализации зерна, руб. т	1850	1850	1850	0
Загрузка зернохранилищ, млн. руб.		8813,8		
Общая стоимость реализованного зерна, млн. руб.		10473,8		
Уровень рентабельности продаж зерновых, %		18,9		
Прирост величины выручки, млн. руб.		52,9		
" "		0,5		
Прирост рентабельности, %		0,6		

* По материалам краевого государственного комитета государственной статистики Ставропольского края [6].

Аналогичные расчеты показали, что увеличение объемов государственных закупок подсолнечника путем полной ликвидации реализации его по бартерным сделкам, могло бы привести к увеличению рентабельности его реализации на 0,2% и величины выручки на 3,4 млн. рублей, т.е. на 0,3% по сравнению с существующими показателями, а при увеличении реализации перерабатывающим предприятиям за счет отказа от бартерных сделок приведет к увеличению величины выручки на 0,2% или 2,3 млн. рублей, а прирост рентабельности составит 0,3%. Незначительный прирост выручки от реализации подсолнечника в абсолютном выражении по двум предложенным вариантам объясняется небольшими объемами его реализации в рассматриваемом периоде.

По нашим расчетам может быть достигнут некоторый экономический эффект от повышения лишь объемов государственных закупок скота и птицы, который характеризуется увеличением рентабельности на 0,4%, выручки на 0,5%, что в абсолютном выражении составляет 4,5 млн. рублей.

С учетом данной стратегии, экономический эффект может быть достигнут и при реализации шерсти. На фоне убыточности данной отрасли, прирост выручки в первом случае по данной отрасли составит 0,2 млн. рублей или 0,3%, а рентабельности 0,1%. Во втором случае прирост величины выручки составит 0,6 млн. рублей или 0,9%, а рентабельности составит 9,3%.

Полученные результаты показывают, что увеличение объемов государственных закупок на порядок более эффективнее, чем наращивание объемов реализации перерабатывающим предприятиям (за исключением шерсти). Это свидетельствует о необходимости повышения объемов государ-

ственных закупок сельскохозяйственной продукции и, возможно, даже введении обязательных государственных закупок. Однако эта система мер не может быть осуществлена без законодательного подкрепления и непосредственного участия со стороны самого государства [4]. Исходя из этого в качестве предложений по совершенствованию форм реализации сельскохозяйственной продукции может быть предложена концепция, предусматривающая:

- формирование региональной сети оптовых продовольственных рынков и распределительных центров;
- организация краевой службы рыночной информации и сотрудничества;
- создание системы управления качеством на сельскохозяйственных предприятиях с целью эффективной реализации их продукции [11];
- совершенствование механизмов государственных закупок и закупочных интервенций на сельскохозяйственных рынках;
- развитие системы экспорта в регионе.

В целях создания на территории края эффективного рыночного механизма для реализации сельскохозяйственной продукции и продуктов ее переработки и одновременно для увеличения поступления средств в бюджет всех уровней и эффективного их использования при организации поставок продукции для государственных нужд, был определён ряд мер по формированию основных принципов функционирования единой системы биржевых торгов при закупках продукции для государственных нужд Ставропольского края. В частности, устанавливается возможность использования аукционного способа реализации сельскохозяйственной продукции по результатам открытых биржевых торгов при закупке продукции для государственных нужд. Так в 2005 г. в крае было проведено 726 торгов (конкурсов) на закупку товаров (работ и услуг) для государственных нужд. Из них 213 — на выполнение подрядных работ, с заключением контрактов в сумме 4610,7 млн.рублей. Кроме того, оформлено 5380 контрактов на сумму 1130,5 млн. рублей без проведения торгов (конкурсов), половина из которых осуществлена способом запроса котировок. Более активно торги проводились в Нефтекумском, Советском и Кочубевском районах и в городах: Ставрополе, Будённовске и Железноводске [5]. Цены на важнейшие виды продукции, закупаемой государственными заказчиками на конкурсной основе имели довольно высокий уровень по сравнению с другими формами реализации на внутреннем рынке региона (таблица 3).

Таблица 3. Цены на сельскохозяйственную продукцию, закупаемую на торгах в Ставропольском крае в 2005 году, руб. за кг*

Продукты	Минимальные цены	Средние цены	Максимальные цены
Говядина 1 категории	70,00	99,97	106,00
Мясо кур	59,49	88,00	71,50
Масло подсолнечное	30,55	43,00	37,01
Яйца столовые, десяток	17,20	23,53	30,00
Молочко растительное, неаппетитизированное	11,75	12,67	16,77
Картофель	6,60	9,35	12,33

* По материалам краевого государственного комитета государственной статистики Ставропольского края [9].

Расчёты показали, что превышение показателя рентабельности при реализации продукции аукционным способом над аналогичным средним показателем при реализации по другим каналам колеблется от 12,7% — по столовому яйцу до 106,9% — по картофелю. Кроме того, на практике подтверждается, что государство обладает реальным механизмом воздействия на участников официальных биржевых торгов и внебиржевых участников торговли продукцией сельского хозяйства, посредством административно-экономических рычагов. Так, сельскохозяйственные предприятия, приобретающие (реализующие) оптом товары вне биржевых торгов, цена покупки (продажи) которых выше (ниже) биржевых оценок, лишаются государственной поддержки в виде выплаты дотаций и компенсаций, предоставления льготных кредитов и бюджетных ссуд.

Таким образом, реализация сельскохозяйственной продукции аукционным способом представляется весьма эффективной, поскольку в рыночных условиях это наиболее открытый способ реализации. Переход к рыночным отношениям и либерализация внешней торговли обусловили новые каналы реализации через расширение внешнеэкономических связей [10]. Проведенные исследования показали, что Ставропольский край последовательно развивает экспортно-импортные операции с сельскохозяйственной продукцией со странами СНГ и дальнего зарубежья (таблица 4).

Таблица 4. Объем экспорта основной сельскохозяйственной продукции в зарубежные страны*

Сельскохозяйственная продукция	Годы						2005 к %, к 2000
	2000	2001	2002	2003		2005	
				Страны СНГ	Дальнее зарубежье		
Зерно с пылевидными	6,8	17,5	759,7	158,3	759,1	444,1	в 65 раз
ячмень	21,0	90,0	173,7	74,0	-	57,	в 2,7 раза
Семена плодово-ягодных	26,4	13,6	4,1	2,4	-	1,6	1006
КРС, тонн жив. веса	2662,7	881,4	417,8	2042,5	1134,8	985,9	37,03
Овцы и козы	1018,4	302,0	308,3	1223,7	2251,7	847,1	83,34
Поросль	0,4	0,5	2,1	4,0	1,4	0,9	в 2,3 раза
Страны СНГ							
Зерно с пылевидными	89,4	81,8	101,2	168,9	499,0	908,4	в 10 раз
ячмень	2,9	1,5	4,3	7,2	7,3	3,3	113,7
кукуруза	591,0	504,7	661,7	9609,0	15700	37490	в 635 раз
Семена плодово-ягодных	0,1	-	-	-	1,2	3,4	в 33 раза
КРС, тонн жив. веса	0,6	-	-	17,2	23,7	18,0	в 2,7 раза
Поросль	2,4	1,0	0,7	1,3	1,4	1,1	45,8

* По материалам краевого государственного комитета государственной статистики Ставропольского края [8].

В структуре экспорта продовольственных товаров в эти страны зерновая продукция занимает до 70%, причем большая ее часть реализуется в страны СНГ [3]. При этом необходимо отметить, что за последние годы (1998–2005 гг.) рентабельность реализованного зерна на внутреннем рынке составляет 40–70%, на межрегиональном — 100–150% и мировом — 180–200%. В значительной степени это определяется ростом цен на внешнеторговом рынке [2]. Цены на зерновую продукцию, реализуемую на внутреннем и внешнем рынках представлены на рисунке 1.

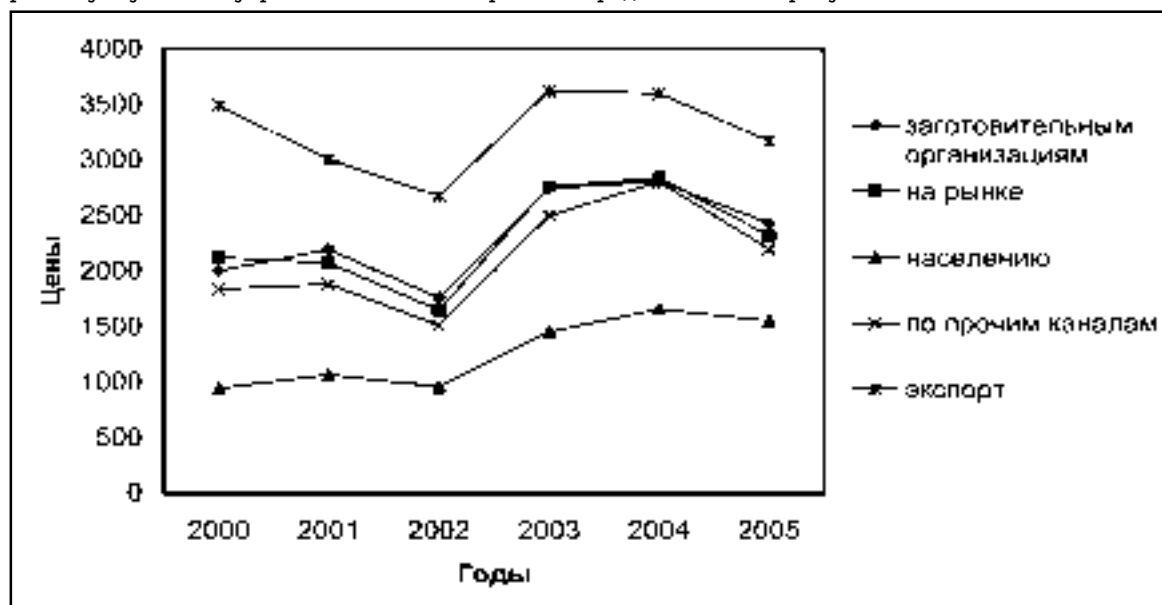


Рисунок 1. Цены реализации зерновых по всем каналам

Более высокие цены при реализации сельскохозяйственной продукции на экспорт по сравнению с традиционными формами ее продажи на внутреннем рынке привели к увеличению показателя рентабельности. Так за 2005 год уровень рентабельности на внешнем рынке в 2,3 раза превысил уровень в заготовительных организациях и в 2,9 раза — на внутреннем рынке.

С целью установления основных факторов, влияющих на эффективность экспортных операций была выполнена группировка районов Ставропольского края по вывозу зерна за его пределы (таблица 5).

Таблица 5. Группировка районов Ставропольского края по вывозу зерна на внешнеторговый рынок за 2003–2005 гг.*

Показатели	Группировка районов по вывозу зерна на внешнеторговый рынок, тыс. тонн				Показатели
	2003	2004	2005	2006	
Число районов в группе	9	1	6	2	
Вывоз зерна на экспорт, тыс. тонн	9,8	15,8	22,3	15,9	
Средняя стоимость зерна, руб./ц	10,2	17,4	24,3	17,3	
Прибыль от реализации зерна на экспорт, средн. руб.	1200	1600	1840	1387	
Вывоз минеральных удобрений, тыс. тонн	10,6	25,4	34,8	25,6	
Урожайность зерновых и зернобобовых культур, ц/га	45	56	79	60	
Урожайность зерновых культур, ц/га	38,2	25,8	34,4	26,1	
Получено от реализации зерна, руб.	1329	1778	2819	1981	
Прибыль	487	783	1398	845	
Рентабельность, %	36,6	42,9	49,1	42,5	

* По материалам краевого государственного комитета государственной статистики Ставропольского края [9].

Из данных материалов видно, что показатели, характеризующие экономическую эффективность, с ростом интенсификации производства и вывоза зерна за пределы края, имеют тенденцию к повышению: урожайность растет с 18,2 до 34,4 ц/га, прибыль — с 487 до 1398 руб./га, рентабельность продаж — с 36,6 до 49,1 %. Кроме этого была составлена экономико-математическая модель, в которую включены следующие признаки: y — вывоз зерна на внешнеторговый рынок, тонн; x_1 — урожайность зерновых культур с 1 га, ц; x_2 — цена реализации на внешнем рынке, руб./ц.; x_3 — себестоимость производства 1 ц. зерна, руб.; x_4 — прибыль от реализации зерна на внешнем рынке, руб./ц.

Уравнение множественной регрессии по проведенному обследованию имеет следующий вид:

$$y = -207,29 + 55,502x_1 + 4,705x_2 + 1,403x_3 + 3,679x_4$$

Проведенный анализ показал, что связь между результативным и факторными признаками тесная, о чем свидетельствует уровень коэффициента корреляции ($R=0,929$). Значение коэффициента детерминации ($D = 0,864$) указывает на то, что вывоз зерна на 86,4 % зависит от включенных в модель факторов. Остальные 13,6% колеблемости признака определяются факторами, не включенными в модель.

Составленная модель показывает, что вывоз зерна находится в прямой зависимости от включенных в нее признаков, а результаты регрессионного анализа позволяют выявить возможности увеличения вывоза зерна, в первую очередь, на основе интенсификации зернового производства. Следовательно, основными резервами повышения вывоза зерна на межрегиональном и межгосударственном уровнях являются рост валового сбора зерновых, улучшение качества зерна, и на этой основе увеличение цены реализации, в том числе, и на внешнеторговом рынке. Таким образом реализация предложенных направлений совершенствования форм реализации сельскохозяйственной продукции, позволит удовлетворить потребности населения в качественной, но в тоже время по приемлемым

ценам продукции, повысить уровень жизни населения и степень обеспечения продовольственной безопасности региона и страны в целом.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Агропромышленный комплекс Ставрополя: Стат. сб. Ставрополь: Ставропольский краевой комитет государственной статистики, 2004.
2. Алтухов А. Межгосударственная торговля зерном в СНГ // Агро XXI. 2002. № 4.
3. Булатов Д.С. Государственное регулирование внешней торговли зерном // Аграрная Россия. 2000. № 1.
4. Виноградов К.И. О мерах государственной и общественной защиты отечественных сельхозпроизводителей при присоединении России к ВТО // Пищевая промышленность. 2002. № 3.
5. Власов В. Законодательство в сфере закупок сельскохозяйственной продукции для государственных и муниципальных нужд: проблемы совершенствования // Хозяйство и право. 2004. № 3.
6. Итоги финансово-хозяйственной деятельности крупных и средних сельскохозяйственных предприятий за 2000–2005 годы. Ставрополь: Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Ставропольскому краю, 2006.
7. Малыш М.Н. Аграрная экономика. Спб.: Лань, 2002.
8. О ввозе и вывозе скота и птицы, молока и зерна сельскохозяйственными предприятиями края, январь-июнь: Стат. бюллетень. Ставрополь, 2006.
9. Ставропольский край в цифрах: Стат. сб. Ставрополь: Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Ставропольскому краю, 2005.
10. Усенко Л. Российскому продовольственному рынку — надежную защиту // Экономика сельского хозяйства России. 2004. № 1.
11. Mohr N., Kogan P. Distribution for the Small Business. London, 1990.

КУГОТОВА М.А.

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ РАЦИОНАЛЬНЫМ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЕМ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ РЕКРЕАЦИОННЫХ КОМПЛЕКСОВ

Государственная стратегия устойчивого развития России определяет, что национальное использование природных ресурсов (в том числе и рекреационных) представляет собой важнейшую социальную, экономическую и экологическую задачу, решение которой прямо направлено на сохранение биосферы в необходимых параметрах как основы жизни на Земле [4].

Рекреационные ресурсы отдельных территориальных рекреационных комплексов (ТРК) Юга России в сочетании с трудовыми ресурсами, капиталом и предпринимательскими способностями составляют основу устойчивого и гармоничного развития этих регионов. В этих субъектах РФ могут быть выделены особые территории, обладающие значительным рекреационным потенциалом, составляющим базу регионального развития. Вместе с тем на территориях рекреационных комплексов существует множество экономических, политических и экологических проблем, имеющих как региональное, так и федеральное значение, препятствующих их устойчивому развитию.

Поскольку естественным базисом развития ТРК являются экологические и природные факторы, первостепенное значение из указанных проблем имеет проблема рационального использования природных ресурсов и охрана окружающей среды.

Идея согласованного развития рекреационных территорий в соответствии с экологической устойчивостью к техногенным воздействиям уже давно обоснована в глобальной концепции «коэволюции человека и биосферы» [1].

Острые экономико-экологические ситуации, обострившиеся в последнее время в ТРК, свидетельствуют о неадекватности структуры использования ресурсов рекреации. При этом экологические проблемы рекреационных территорий, наряду с традиционными, связанными с различного рода загрязнениями, имеют свою специфику:

- высокие антропогенные нагрузки на природную среду территорий курортов и лечебно-оздоровительных местностей;
- активизация разного рода несанкционированного строительства в пределах курортных территорий;
- изношенность инженерной инфраструктуры ТРК;
- рекреационная дигрессия, вызываемая периодическим присутствием и деятельностью больших масс отдыхающих на неблагоустроенных в рекреационном отношении территориях [2];
- отсутствие технологической базы для утилизации и переработке отходов;
- загрязнение атмосферного воздуха выбросами автотранспорта и стационарных источников и др.

В центре указанных проблем находится проблема развития природно-ресурсного потенциала.

Борьба с загрязнением и деградацией окружающей среды в результате хозяйственной и бытовой деятельности для ТРК является вопросом первостепенной важности, связанным с возможностью на практике осуществить управление региональной экономикой на системной и комплексной основе и предполагает дальнейшее совершенствование теории и методологии управления рациональным природопользованием.

Основные элементы системы управления рациональным природопользованием в ТРК, на наш взгляд можно представить в виде рис. 1.

На основании представленной схемы можно определить, что управление природопользованием ТРК — это организованная целостная система методов и конкретных форм, мероприятий и практических действий, с помощью которых можно осуществить направляющее, координирующее и стимулирующее воздействие на эколого-экономические процессы внутри ТРК, ориентированное на снижение отрицательного воздействия на экологические системы и увеличение затратных и воспроизводственных функций рекреационных ресурсов.



Рисунок 1. Система управления рациональным природопользованием ТРК

Управление природопользованием рекреационных территорий направлено, прежде всего, на охрану окружающей среды, создание хозяйственного механизма, идентичного применяемому в управлении экономикой регионов путем обеспечения единых подходов к организации планирования производства и охраны окружающей среды, стимулирования экологизации производства и снижения антропогенного воздействия на рекреационные ресурсы.

Управление природопользованием может осуществляться через деятельность природопользователей и непосредственное управление объектами окружающей среды. Управление природопользованием направлено на удовлетворение потребностей общества в природных ресурсах и свойствах окружающей среды. Причем это должно быть сделано на основе использования эколого-экономических принципов и закономерностей с тем, чтобы в будущем обеспечить устойчивое развитие. При этом управление природопользованием подразумевает управление не экологией или природными процессами, а действиями людей, включенных в природные системы определенных территорий.

Необходимость совершенствования управления природопользованием рекреационных территорий обусловлена тем, что целевые установки по рациональному рекреационному природопользованию зависят от меняющихся рыночных, в том числе конъюнктурных условий, определяющих уровень организации управления. К таким условиям относятся уровень экономического потенциала региона, определяющего возможности в принятии мер по снижению негативного прессинга на рекреационные ресурсы. При этом изменение целевых установок по рациональному рекреационному природопользованию и их реализации могут осуществляться за счет определения новых наиболее подвижных структурных элементов механизма управления — методов и инструментов, обеспечивающих связь звеньев системы «экономика — рекреация — среда».

На уровне планового экономико-экологического управления должны реализовываться наиболее существенные ее функции: анализ влияния на окружающую среду современного состояния производства рекреационных услуг, а также факторов его определяющих; выбор оптимального варианта плана с учетом принятых ограничений по антропогенному воздействию; разработка на его основе проекта плана, обсуждение и доработка последнего; принятие плана по охране рекреационных ресурсов и его законодательное оформление; доведение заданий плана до рекреационных объектов; организация выполнения плана по защите рекреационных ресурсов (оперативное планирование).

Совершенствование механизма управления природопользованием ТРК должно основываться на ряде принципов и, прежде всего, на принципе комплексности и научности. Важным представляется принцип функционирования экономического механизма управления рекреационным природопользованием — единство государственной политики и региональной экономики.

Наличие в экономическом механизме природопользования ТРК таких подсистем, как планирование, стимулирование и организация управления, состоящего из значительного массива блоков и элементов, определяет использование принципа системности, который предусматривает рассмотрение развития рекреационных территорий как совокупности взаимосвязанных решений мероприятий, объединенных общей целью функционирования.

К характерным содержательным признакам экологически сбалансированного ТРК, можно отнести обеспечение саморегуляции и воспроизводства составных частей рекреационных территорий — воздуха, поверхностных и подземных вод, почвенно-растительного покрова, леса, животного мира, ландшафта, — и благоприятных условий для проживания местного населения. Организация рекреационной деятельности не должна входить в противоречия с функционированием и системной организацией природной среды. Таким образом, организация процесса управления развитием ТРК в полной мере должна соответствовать степени сложности и характерным закономерностям организации окружающей природной среды. Рациональный подход к окружающей природной среде, природосбережение в процессе прогнозирования, планирования, проектирования и осуществления всех видов рекреационной, экономической и общественной деятельности, недопущение необратимых изменений в экологической подсистеме и, в частности, возобновляемых рекреационных ресурсов, становится ведущим принципом системы управления развитием ТРК.

В единстве и взаимосвязи с экологическими проблемами, обуславливаемыми воздействием производства рекреационных услуг на природную среду необходимо рассматривать и формы функционирования производственных отношений в сфере рекреации.

Необходимым условием создания эффективной системы управления развитием территориальных рекреационных комплексов (ТРК) служит разработка комплекса взаимосвязанных принципов управления, отвечающих системной природе объекта управления. Одна из основных причин прогрессирующего ухудшения экологической обстановки, снижения качества окружающей природной среды регионов, в том числе рекреационных территорий, заключается в несовершенстве системы и методов, управления и воздействия на хозяйствующие субъекты рекреационной направленности, результаты деятельности которых по изъятию природных ресурсов, их использованию, преобразованию природных ландшафтов приводят к нарушению связей между компонентами природной среды и интенсивному ее загрязнению.

В учебной и научной литературе отсутствуют развернутые классификации принципов управления развитием территориальных рекреационных комплексов, среди которых могут быть выделены общие и частные принципы. К основным эколого-экономическим принципам управления развитием ТРК предлагаем отнести следующие:

1. Принцип приоритетности управляющих воздействий, направленных на предотвращение деградации рекреационных ресурсов и отрицательных последствий антропогенной деятельности.

2. Принцип достижения сбалансированности, динамического равновесия между слагающими ТРК подсистемами: экономической, социальной и экологической.

3. Принцип недопущения необратимых изменений в окружающей природной среде, природосбережения, щадящего подхода к экосистеме, принцип природосбережения во время всех видов рекреационной деятельности.

4. Принцип оптимального использования рекреационных ресурсов и самоочищающей способности природной среды в процессе осуществления управляющих воздействий для общенаправленного достижения необходимого уровня развития ТРК.

5. Принцип эффективного использования рыночных отношений и четкое определение их места и роли в управленческой деятельности, рационального сочетания рыночного и централизованного регулирования в сфере управления развитием ТРК.

6. Выбор территориальных и административных структур управления с точки зрения максимального учета специфики, пространственной ценности, иерархического строения природной среды и регионального характера проявления проблем развития ТРК.

7. Принцип максимальной социальной ориентации системы управления развитием ТРК и качеством окружающей природной среды, защита человека от негативных воздействий антропогенной деятельности, включая в число первоочередных последствий влияние производственной деятельности на население региона.

8. Принцип обеспечения экологической безопасности и управления риском возникновения непредвиденных экологических ситуаций, опасных для населения региона, природной среды, рекреационных объектов и ресурсов.

Далеко не все проблемы сохранения и рационального использования рекреационных ресурсов нашли свое решение, необходимо продолжить поиск эффективного и устойчивого развития экономики, в том числе и ее экологической составляющей. Рациональное природопользование должно стать приоритетным направлением государственного управления ТРК наряду с участием в разработке нормативно-правовой базы, обеспечением качественного функционирования ТРК и экологической безопасности.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Вернадский В.И. Биосфера: Избранные труды по биогеохимии. М.: Наука, 1967.
2. Егоренков Л.И. Экология туризма и сервиса. М.: Финансы и статистика, 2003.
3. Еделев Д.А. Эколого-экономическая безопасность и устойчивое развитие Кавказских Минеральных Вод. Ростов н/Д: Изд-во СКНЦ ВШ, 2004.
4. Концепция перехода Российской Федерации на модель устойчивого развития: утв. Указом Президента РФ № 440 от 1.04.1996.

Укрепление и развитие рыночных принципов хозяйствования в Российской Федерации обуславливает эволюционную трансформацию всех финансовых институтов. В результате изменений в структуре бюджетной системы страны выделились самостоятельные внебюджетные учреждения, значимость которых растет. В настоящее время социальные внебюджетные фонды занимают ведущее место по собираемости денежных средств.

В Российской Федерации в их состав входит Пенсионный фонд РФ (ПФ РФ), Фонд социального страхования РФ (ФСС РФ), Федеральный и территориальные фонды обязательного медицинского страхования (ФОМС) и Государственный фонд занятости населения. Внебюджетные фонды, по мнению Ковалева В.В., «...это специфическая форма перераспределения и использования финансовых ресурсов страны для финансирования конкретных социальных и экономических потребностей общегосударственного либо регионального значения» [4].

Возникновение внебюджетных фондов было связано не только с необходимостью взыскания дополнительных ресурсов на социальные нужды, но и для развития государственного обязательного страхования. Следовало изменить систему социальной защиты населения, перейти от социальной помощи, которая существовала в Советском Союзе, к обязательному социальному страхованию.

Введение этого вида страхования стало необходимым в России, так как у организаций не было денежных средств для социального обеспечения своих работников, а сами работники не проявляли своей страховой инициативы.

Особенностью функционирования внебюджетных социальных фондов является то, что эти фонды включены в состав бюджетной системы, но, тем не менее, выделены за рамки бюджета и имеют полную автономность. Внебюджетным социальным фондам был придан статус самостоятельных финансово-кредитных учреждений. Они возникали постепенно, по мере совершенствования соответствующего законодательства. Капитал их формировался за счет поступления взносов юридических и физических лиц, средств бюджета, перечисляемых в законодательном порядке, доходов от капитализации временно свободных финансовых ресурсов.

С появлением частной собственности и изменением трудовых отношений финансовые возможности государства резко сократились. На фоне рыночных преобразований существенно увеличилась численность населения, нуждающегося в социальной защите. Появились большие контингенты безработных, бездомных и беженцев, не говоря уже о пострадавших от падения покупательной способности заработной платы, пенсий и пособий, от массовых задержек их выплат [3].

Государственные внебюджетные фонды осуществляли контроль за своевременностью и полной уплаты юридическими и физическими лицами отчислений. Однако, учитывая высокую их ставку, работодатели всячески пытались не платить взносы, выдавая заработную плату по иным схемам. Фонды не сумели в полном объеме обеспечить постановку на учет плательщиков, так как не имели таких прав, какими были наделены налоговые органы. В целях улучшения администрирования, возникла необходимость в приближении их статуса к уровню налоговых органов.

В июле 1998 года в Правительстве РФ был представлен проект Федерального закона «О социальном налоге». Министерство по налогам и сборам РФ предложило ввести для всех фондов единую налогооблагаемую базу и передать функции учета и контроля за поступлениями средств одному ведомству. Однако, на тот момент предложения остались невостребованными, но сохранившиеся проблемы должны были быть решены с введением специального социального налога.

Единый социальный налог был введен в действие 1 января 2001 года и установлен главой 24 Налогового кодекса РФ, он заменил собой отчисления в государственные внебюджетные социальные фонды — Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования, а также федеральный и территориальный фонды обязательного медицинского страхования.

В статье 234 Налогового кодекса РФ определено назначение единого социального налога: мобилизация средств для реализации права граждан на государственное пенсионное, социальное обес-

печение и медицинскую помощь, а также закреплён его целевой характер: средства, полученные от уплаты единого социального налога, направляются в государственные внебюджетные фонды.

Отчисления во внебюджетные фонды не имели статуса налога, но по своему экономическому содержанию для налогоплательщиков были одной из форм налогов. Страховой взнос — это отложенная часть фонда оплаты труда, которая возвращается работнику при наступлении страхового случая. Налог же является безвозмездным изъятием в пользу государства для выполнения им определенных функций. Из этого следует, что единый социальный налог имеет двойственную природу, он включает в себя признаки налога и взноса.

Название налога противоречит само себе, «единый социальный налог» подразумевает «единство», а уже на уровне организаций он распределяется по нескольким направлениям. Цель введения единого социального налога — сбор средств одним ведомством, облегчение начисления налога, сокращение форм отчетности, единство налогооблагаемой базы, сокращение количества проверок налогоплательщика, установление единых финансовых ставок.

До введения единого социального налога бухгалтерские работники предприятий и организаций при начислении взносов во внебюджетные фонды должны были руководствоваться различными нормативными актами, что затрудняло их работу. Сегодня все требования для начисления налога собраны в одном документе — Налоговом кодексе РФ.

В соответствии с Федеральным законом от 5 августа 2000 г. № 118 — ФЗ «О введении в действие части второй Налогового кодекса РФ и внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации о налогах» контроль за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью внесения взносов в государственные социальные внебюджетные фонды, которые уплачиваются в составе единого социального налога, осуществляются налоговыми органами. А государственные социальные внебюджетные фонды несут ответственность за расходную часть фондов.

Одним из положительных моментов для налогоплательщиков является, то, что расчеты по авансовым платежам по ЕСН и налоговые декларации по налогу платят только в налоговые органы. Кроме того, согласно п. 5 ст. 243 НК РФ, работодатели представляют в Пенсионный фонд РФ сведения об индивидуальном (персонифицированном) учете в системе государственного пенсионного страхования, а в отделения Фонда социального страхования РФ — сведения о следующих суммах:

- начисленного ЕСН в ФСС РФ;
- расходов, произведенных налогоплательщиками за счет средств государственного социального страхования.

Ставка по единому социальному налогу в 2001 году была установлена в размере 35,6%, и это несколько снизило налоговую нагрузку на фонд оплаты труда. Снижение произошло за счет отмены взноса в Государственный фонд занятости населения и уменьшения отчислений в Фонд социального страхования с 5,4% до 4%.

Ставка была дифференцирована в зависимости от величины налоговой базы на каждого отдельного работника: для налоговой базы до 100 000 руб., от 100 001 до 300 000 руб., от 300 001 до 600 000 руб., свыше 600 000 руб.

До 2005 года организации, исчисляя единый социальный налог, должны были рассчитывать налогооблагаемую базу доходов по каждому работнику отдельно с целью использования регрессивной шкалы по налогу. Применять регрессивную шкалу по ЕСН могли только те организации, которые выполняли условие, указанное в п. 2 ст. 241 НК РФ: начисленная налоговая база с начала года в среднем должна быть на одного работника выше 2500 рублей в месяц. Если налоговая база была ниже, то ЕСН уплачивался по максимальной ставке 35,6%. Однако, в расчет средней заработной платы на одного работника у налогоплательщиков с численностью работников свыше 30 человек не учитывались 10% высокооплачиваемых работников, а у налогоплательщиков с численностью до 30 человек — выплаты в пользу 30% высокооплачиваемых работников, в связи с чем применение данного механизма расчета не дало положительного эффекта.

Некоторые налогоплательщики не применяли регрессивную шкалу, так как выгоднее было начислить ЕСН по полной ставке, отнести его на затраты организации и меньше заплатить налог на прибыль организаций (24%).

С 1 января 2005 года снизили совокупную ставку единого социального налога с 35,6% до 26%, в том числе: на пенсионное обеспечение — с 28 до 20%; в ФОМС — с 3,6 до 2,8%, в ФСС — с 4 до

3,2%. Одновременно была скорректирована регрессивная шкала налога, установившая следующие ее размеры: до 280 000 руб. в год — 26%, от 280 001 руб. до 600 000 руб. — 10%, свыше 600 000 руб. — 2%. Теперь бухгалтера организаций и предприятий не проверяют условия применения регрессивной шкалы налога. Все организации могут воспользоваться регрессивными ставками, если налоговая база по каждому отдельному сотруднику превысит 280 000 рублей.

В данной ситуации происходит следующее: ставка снижается, а налоговая база по каждому сотруднику для применения регрессивной шкалы увеличивается с 100 000 руб. до 280 000 руб. Среднемесячная заработная плата одного работника в месяц должна составлять 23 334 руб. (280 000: 12 мес.).

По данным Федеральной службы государственной статистики России, начисленная заработная плата в стране в 2005 году составила 9651 рубль [2]. Следовательно, не все налогоплательщики в состоянии применять регрессивную шкалу, она выгодна только крупному бизнесу, нефтяным, газовым компаниям и кредитным организациям. Вновь средние и малые предприятия, индивидуальные предприниматели оказались в худших условиях, что может негативно повлиять на развитие рыночной инфраструктуры в целом.

Малый бизнес может снизить свои платежи по ЕСН без применения регрессивной шкалы, если перейдет на упрощенную систему налогообложения или будет заниматься теми видами деятельности, которые облагаются единым налогом на вмененный доход. В этом случае их отчисления будут составлять 14% от заработной платы.

Веским аргументом снижения ставки является то, что работодатели не заинтересованы указывать в ведомостях по заработной плате реальные выплаты своим работникам. Немалая часть заработной платы выдается работникам в «конвертах».

Влияние ЕСН на увод экономики в «тень» обусловлено тем, что, согласно Налоговому кодексу РФ, в дополнение к легально выплачиваемым зарплатам работодатель обязан также доплачивать до 26% их размера. В таких условиях выплата заработной платы с использованием «серых» схем освобождает работодателя от указанных налоговых обязательств, что, безусловно, положительно сказывается на рентабельности бизнеса [1].

Степень остроты проблемы можно определить сопоставлением ставок страховых взносов в экономически развитых странах. Ставки их различны и колеблются в довольно широком диапазоне. В США, например, размер взносов, определяется ежегодно при формировании бюджета. Нагрузка делится в равных долях между наемным работником и работодателем. Суммарная ставка в последние годы составляет 15–16% от облагаемого фонда заработной платы. Обложению подлежат первые 62,7 тыс. долл. в расчете на каждого занятого на данном предприятии.

В Германии социальные отчисления ниже 6,8%, взносы приходятся в равных долях на работодателя и наемного работника [5].

Рассматривая ставки в США, Германии и в России можно сделать вывод, что только в нашей стране социальный налог платит работодатель, а в США и Германии работодатели и сам работник. Однако в России в настоящее время не возможно переложить часть единого социального налога на работника, так как его доходы значительно снизятся.

Российским налоговым законодательством установлены налоговые льготы по единому социальному налогу для отдельных категорий налогоплательщиков. Одной из важнейших льгот является стимулирование использования труда инвалидов. Немало сэкономить некоторым предприятиям позволяют «инвалидные» льготы, т.к. они освобождены от уплаты налога с доходов в пределах 100 000 руб. в год.

Для получения этой категории льгот хозяйствующий субъект должен предоставить в налоговую инспекцию список принятых на работу инвалидов и документы, подтверждающие их инвалидность. Однако, некоторые предприятия используют труд инвалидов только фиктивно, а, на самом деле здесь работают полностью трудоспособные граждане. Таким образом организации минимизируют выплаты по единому социальному налогу.

Еще одним законным способом минимизации налогообложения являются выплаты дохода за счет чистой прибыли. Если выплаты работнику не уменьшают налогооблагаемую прибыль компании, то единый социальный налог с них не уплачивается (п.3 ст. 236 НК РФ). Организация может выплатить часть заработной платы в виде дополнительного вознаграждения, не предусмотренного трудовым договором. В этом случае эти выплаты не будут облагаться ЕСН. Сложность заключается в том, что

нужно будет провести расчет налога на прибыль организации (24%), т.к. она не сможет уменьшить свою налогооблагаемую прибыль на сумму выплат и на сумму ЕСН. Дать однозначный ответ на вопрос выгодно ли организации выплачивать доходы из чистой прибыли нельзя, здесь необходимы детальные оптимизационные расчеты.

Единый социальный налог по своей структуре является очень сложным, т.к. он связан напрямую с социальными внебюджетными фондами. С одной стороны, нужно снизить налоговое бремя с фонда оплаты труда, чтобы вывести заработную плату из тени, а с другой — снижение ЕСН негативно скажется на социальном страховании. Снижение ставки по ЕСН привело к снижению доходов, поступающих во внебюджетные фонды, а значит — к снижению уровня социальной защиты застрахованных. Возрастет дефицит средств Пенсионного фонда РФ, пенсии будут ниже прожиточного минимума и это приведет к бедности и нищете пенсионеров.

Сокращение доходов в ФОМС приведет к ухудшению финансирования здравоохранения, выплаты заработной платы медицинским работникам. В недалеком будущем медицинские услуги могут стать полностью платными. Невозможно избежать сокращения расходов на оплату пособий по временной нетрудоспособности, полной отмены финансирования детских и юношеских спортивных школ, минимизировать другие выплаты.

В заключение следует отметить, что в современной системе налогообложения остается немало связанных с ЕСН проблем. Их полное устранение возможно лишь путем эволюционного реформирования комплекса составляющих: объекта налогообложения, налоговой базы и методических инструментов исчисления единого социального налога.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Осаковский В. Влияние реформирования ЕСН на теневую экономику: негласный сговор и конфликт интересов // Вопросы экономики. 2005. № 5.
2. Основные социально-экономические показатели по Российской Федерации за 2002–2006 годы (по материалам Росстата) // Вопросы статистики. 2006. № 6.
3. Роик В. Утверждение страховых основ социальной защиты населения: необходимость и проблемы // Российский экономический журнал. 2005. № 1.
4. Финансы / Под ред. В.В. Ковалева. М.: Захаров М.А., 2001.
5. United States Taxation of Foreign Trusts. Kluwer Law, 2000.

ЛИЛЕЕВА Л.Р.

СТРАТЕГИЧЕСКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЁТ ПО СЕГМЕНТАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СВЯЗИ

Рыночные условия функционирования предприятия связи и телекоммуникации приводят к созданию систем учета, характеризующихся аналитичностью, т.е. результаты по которым могут быть определены по видам деятельности, центрам возникновения затрат, центрам ответственности, сегментам деятельности.

Сегментирование уже в течение более тридцати лет господствует на национальных и международных рынках, выбраны соответствующие принципы, методы многофакторного и многоэтапного сегментирования.

Сегмент рынка — это группа покупателей одинаково реагирующая на определенный набор побудительных стимулов маркетинга [2, с. 146], это воздействие необходимо прогнозировать, учитывать, анализировать и определять его эффективность. В учете необходимо выделить группы потребителей, различающихся по своим потребностям, характеристикам и поведению, для обслуживания которых требуется определенные товары или маркетинговые комплексы и прогнозирование их деятельности.

Так, например, при сегментации потребителей на предприятиях ОАО «Билайн» учитываются:

способы подключения, каналы продвижения; доступность услуги, наличие разнообразных целевых сегментов, стоимость для абонента, выгода от использования услуги, выгода от внедрения услуги и др.

В сегментации потребителей анализ производится матричным способом (13 групп потребителей) с группировкой потребителей услуг по доходам, полу, цели использования, этапа жизни, оплаты. В результате определяются и анализируются рыночные ниши.

Основным нормативным документом в России, определяющим информацию по сегментам, является Положение по бухгалтерскому учету «Информация по сегментам» (ПБУ 12/2000).

В соответствии с ПБУ 12/2000 сегмент (операционный, географический, отчетный) характеризуется: выручкой от продажи определенных товаров; расходами по производству определенных товаров; фиксированным результатом; активами, неиспользованными для производства определенных товаров; обязательствами, созданными при производстве и продаже определенных товаров. Отсюда вытекает, что по сегменту можно определить: финансовый результат (доходы минус расходы) и чистые активы (активы минус обязательства). Но ПБУ 12/2000 не дает определение сегмента как учетной позиции, по которой организуется учет и отчетность.

Сегмент [от лат. segmentum или seco- рассекаяю], сегмент рынка [market segmentation] — один из приемов маркетинга, заключающихся в выделение из

общего расчетного пространства отдельных сегментарных рынков по какому-либо признаку (тип валюты, страна, регион, отрасль однородные группы потребителей, зоны риска, группы индивидуальных потребителей с учетом социальных признаков, пола, платежеспособных, мотивам, культуре, религиозными традициями и т.д.). Сегментирование рынка — это процесс выделения в пределах рынка четко обозначенных групп потребителей.

К. Феррис и Б. Пешеро вводят категории сегментов в оценку компании, предлагая составить финансовые отчеты по сегментам бизнеса [10, с.213].

Сегментирование по географическому принципу — это разделение рынка на различные географические объекты: страны, субъекты федерации, города, муниципалитеты, микрорайоны. Многие авторы (Г.Е. Крохичева, В.И. Ткач, Е.И. Муругов и др.) подразделяют сегменты на внутренние и внешние, отмечая, что первые являются объектом управленческого учета (центры ответственности, центры возникновения затрат), а вторые (географические зоны, категории потребителей, территориальные фракталы, стратегические площадки и др.) представляют собой объекты стратегического учета.

Дж. Блэк определяет сегментированный рынок, как рынок, на котором контакт между различными покупателями или различными продавцами ограничен [1, с.656], что приводит к дискриминации, как в отношении цен, так и в отношении оплаты труда.

Профессора английских университетов Уолл Н., Маркузе Я., Лайнз Д., Мартин Б. при рассмотрении сегментации рынка упор делают на сегментарный анализ: сегментация рынка — анализ рынка для выделения отдельных категорий потребителей в целях выявления незанятых рыночных ниш [9, с. 419]. Такой анализ проводится по разным критериям: демографическому (пол, возраст, социальная принадлежность), психологическому (по предпочтению и типу отношения к продукту), географическому (по регионам).

А.А. Соколов определяет сегментарную отчетность как часть финансовой отчетности организации, составляемой по сегментам (направлениям) деятельности для раскрытия о них информации с целью обеспечения заинтересованности пользователей необходимыми данными для принятия оптимальных управленческих решений, а также осуществления прогнозного анализа ее будущих результатов, изменений активов и обязательств [7, с.13].

При разработке методики сегментарного прогнозирования и учета по результатам обобщения теоретических источников и результатам проведенного анкетного обследования 64 предприятий связи и телекоммуникаций получены следующие исходные данные:

- сформированы цели и задачи сегментарного прогнозирования и учета;
- сгруппированы и идентифицированы учетные признаки сегментов;
- систематизированы показатели, характеризующие деятельность сегментов;
- уточнено понятие внутреннего и внешнего сегмента.

Сегментом является часть деятельности предприятия (основная, инвестиционная, капитальные вложения, реорганизационная, доверительная, инновационная, венчурная и др.). Деятельность характеризуется соответствующими учетными признаками, показателями, учетными механизмами, систе-

мой отчетности по результатам которой обеспечивается управление центрами ответственности и затрат, бизнес — единицами, географическими, потребительскими и территориальными фракталами.

Термин фрактал был введен Мандельбротом (Benoit Mandelbrot) в 1975 г.; происходит от латинского слова *frangere*, что означает ломать и слова *fractus*, что означает создавать иррегулярные объекты.

Профессор Г.Е. Крохичева ввела в научный и практический оборот понятие территориального фрактала (географические, потребительские, территориальные, аутсорсинговые сегменты, центры, стратегические площадки) и временные фракталы (временные горизонты, информационные магистрали) и предложила механизмы их учетного отражения в виде фрактальных производных балансовых отчетов.

Методика включает объекты учета, показатели и механизмы, обеспечивающие получение информации, и ее использование в управлении. Объекты учета подразделяются на внутренние и внешние.

В составе внутренних объектов сегментарного учета и прогнозирования идентифицированы: центры ответственности, центры возникновения затрат, внутренние сегменты, виды деятельности, бизнес — сегменты.

Внешние объекты сегментарного учета, контроля и анализа классифицированы на следующие: географические сегменты, потребительские сегменты, территориальные фракталы, стратегические площадки, аутсорсинговые центры.

В методике предусмотрены следующие показатели и механизмы ее реализации: учетные признаки; показатели, характеризующие внутренние и внешние сегменты деятельности; рекомендуемые учетные механизмы обеспечения сегментарного прогнозирования и учета на предприятиях связи и телекоммуникаций, сегментарная отчетность, сегментарный анализ, организация сегментарного контроля.

Учетные признаки сегмента, определяющие его эффективность, можно свести к четырем позициям:

- измеримость сегмента или ниши, характеризуемые возможным объемом продаж, прибыли, влиянием на изменение собственности компании;
- доступность определяется степенью, в которой рыночный сегмент может быть охвачен и обслужен: необходимые для использования активы, кредиты, затраты, риски, что требует измерения резервной системы телекоммуникационного предприятия и аккумулированного риска, определяемого на основе использования производного балансового отчета интегрированного риска;
- значимость определяется степенью, до которой сегмент считается достаточно большим и прибыльным, что лимитируется МСФО14 «Сегментарная отчетность» десятью и более процентами;
- пригодность определяется соизмерением затрат по разработке эффективной маркетинговой программы с возможными прибылями от ее внедрения и эксплуатации.

Показатели, характеризующие сегмент, включают:

- доходы, определяемые на субсчетах к счету 90 «Продажи»;
- затраты, учитываемые по элементам на 30-х счетах и аккумулируемые на счете 35 «Свод затрат по элементам»;
- прибыли и убытки, определяемые на субсчетах счета 99 «Прибыли и убытки»;
- активы, определяемые в балансовой и рыночной оценке на инвентарных счетах (раздел I и II баланса);
- обязательства, отражаемые на счетах разделов IV и V баланса и уточняемые инвентаризацией;
- собственность, определяемая двумя показателями:
 - а) дезагрегированный показатель собственности, определяемый соизмерением активов и обязательств в балансовой и рыночной оценках;
 - б) дезагрегированный показатель собственности в виде чистых пассивов, исчисляемых гипотетической реализацией активов и гипотетическим удовлетворением обязательств в справедливой оценке.

Автором разработан и автоматизирован макет фрактального и сегментарного производного балансового отчета. Макет составлен по материалам ОАО «Ростелеком», включает пять разделов: «Бух-

галтерский баланс или счета главной книги», «Фрактальные бухгалтерские проводки», «Фрактальный баланс», «Гипотетические проводки», «Фрактальный производный балансовый отчет».

Второй раздел — «Фрактальные бухгалтерские проводки» составлен по 13 сегментам (по Ростовской области):

1-й сегмент: дети и студенты в возрасте 14-24 года, формирующие абонентскую базу в размере 15,2% и доходами 312,9 тыс. долларов (5,5%);

2-й сегмент: мужчины до 35 лет, 8,3%, 488,2 тыс. долларов (8,6%);

3-й сегмент: женщины до 35 лет (6,0%), доходы 380,8 тыс. долларов (6,7%);

4-й сегмент: мужчины от 25 до 35 лет (6,5%), доходы 495,0 тыс. долларов (8,7%);

5-й сегмент: женщины 25-35 лет (9,1%), доходы 446,5 тыс. долларов (7,9%);

6-й сегмент: семьи 35-54 года (6,9%), доходы 299,1 тыс. долларов (5,3%);

7-й сегмент: мужчины 35-55 лет (10,7%), доходы сегмента 781,7 тыс. долларов (13,8);

8-й сегмент: женщины 35-54 года (8,7%), доходы 470,1 тыс. долларов (8,3%);

9-й сегмент: мужчины и женщины старше 50 лет (7,7%), доходы сегмента 190,7 тыс. долларов (3,4%);

10-й сегмент: мужчины и женщины до 35 лет (7,2%), доходы сегмента (11,8%);

11-й сегмент: мужчины старше 35 лет (7,3%), доходы 639,5 тыс. долларов (11,3%);

12-й сегмент: мужчины и женщины, одинокие больше и меньше 35 лет (4,4%), доходы 181,2 тыс. руб. (3,2%);

13-й сегмент: мужчины и женщины одинокие в диапазоне 25-55 лет (2,2%), доходы 318,1 тыс. долларов (5,6%).

Фрактальные бухгалтерские проводки автор предлагает составлять по сегментам потребителей телекоммуникационных услуг и услуг связи, исходя из основных показателей директ-костинга, т.е. с выделением доходов, переменных затрат, маржи и постоянных затрат.

Фрактальные проводки в соответствии с рекомендациями профессоров В.И. Ткача и Г.Е. Крохичевой производятся по разделам баланса и все они сгруппированы в восемь позиций в зависимости от влияния на чистые активы: четыре увеличивают чистые активы и четыре уменьшают чистые активы.

В нашем примере фрактальные проводки производятся следующим образом:

Фрактал 1:

1) доходы:

Дебет раздел II баланса 8450 млн. руб.

Кредит раздел III баланса 8450 млн. руб.

2) переменные расходы:

Дебет раздел III баланса 3400 млн. руб.

Кредит раздел II баланса 3400 млн. руб.

3) постоянные расходы:

Дебет раздел III баланса 2800 млн. руб.

Кредит раздел II баланса 2800 млн. руб.

4) ежемесячное списание затрат по разработанной маркетинговой программе (расходы будущих периодов) в размере 700 млн. руб.

Дебет раздел III баланса 700 млн. руб.

Кредит раздел II баланса 700 млн. руб.

Аналогично делаются проводки по всем 13 фракталам.

В результате составляется фрактальный баланс с валютой баланса в

65970 млн. руб., чистыми активами 52388 млн. руб.

Эффективность проводимой фрактальной политики составила:

$52388 - 50838 = + 1550$ млн. руб.

Это валовая эффективность, которая может определяться за любой промежуток времени, так как программа автоматизирована.

Для получения чистого эффекта необходимо отразить гипотетические проводки и составить фрактальный производный балансовый отчет.

5) гипотетическая реализация оборотных и внеоборотных активов:

– балансовая стоимость 65970 млн. руб.

– справедливая стоимость	65000 млн. руб.
Дебет раздел II баланса	65000 млн. руб.
Дебет раздел III баланса	970 млн. руб.
Кредит раздел I баланса	48788 млн. руб.
Кредит раздел II баланса	17182 млн. руб.

6) гипотетическое удовлетворение обязательств:

– балансовая стоимость	13582млн. руб.
– справедливая стоимость	13834млн. руб.
Дебет раздел III баланса	252 млн. руб.
Дебет раздел IV баланса	7316 млн. руб.
Дебет раздел V баланса	6266 млн. руб.
Кредит раздел II баланса	13834 млн. руб.

По данным фрактального производного балансового отчета в активе получена однородная денежная масса в сумме 51166 млн. руб., а в пассиве — чистые пассивы в размере 51166 млн. руб. Ценовая составляющая составила — 1222 млн. руб., а чистый результат проводимой сегментарной политики привел к увеличению собственности на сумму +328 млн. руб.

Данная методика автоматизирована автором, получено Свидетельство об официальной регистрации программы для ЭВМ №2006613815 от 7 ноября 2006 года в Роспатенте.

Автоматизированная методика позволяет на основе использования учетных признаков, показателей, характеризующих сегмент, сегментарной отчетности проводить анализ и контроль для определения эффективности прогнозируемой и фактически проводимой сегментарной политики на базе использования фрактального и сегментарного производных балансовых отчетов.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Блэк Дж. Экономика: Толковый словарь. Англо-русский. М.: ИНФРА-М, Весь мир, 2000.
2. Котлер Ф., Амстронг Г., Сондерс Дж., Вонг В. Основы маркетинга. М.; СПб.; Киев: Вильямс, 1999.
3. Крохичева Г.Е. Виртуальная бухгалтерия: концепция, теория, практика. М.: Финансы и статистика, 2003.
4. Мандельброт Б. Фракталы, случай и финансы. М.: РХД, 2004.
5. Муругов Е.И. Учетно-аналитическое обеспечение управления платежеспособностью и резервной системой предприятия. Ростов н/Д: РГСУ, 2003.
6. Положение по бухгалтерскому учету «Информация по сегментам» (ПБУ 12/2000).
7. Соколов А.А. Формирование и методика анализа сегментарной отчетности металлургических компаний (ОАО «НЛМК»). Автореферат дис. ... степ. канд. экон. наук. Воронеж, 2001.
8. Ткач В.И., Гончаренко О.Н. Управленческий учет на предприятиях сферы услуг: Учебное пособие для студентов экономических специальностей вузов. М.: МарТ, 2004.
9. Уолл Н., Маркузе Я., Лайнз Д., Мартин Б. Экономика и бизнес: А–Я: Словарь-справочник. М.: ФАИР-ПРЕСС, 1999.
10. Феррис К., Пешеро Б. Оценка стоимости компании: как избежать ошибок при приобретении. М.: Вильямс, 2003.

ЛУКЬЯНОВА Г.А.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА В РОССИИ

Переход российской экономики на рыночные условия хозяйствования затронул самые разнообразные сферы жизни страны. С одной стороны, преобразования в структуре народного хозяйства и реализация на практике таких рыночных механизмов, как свободное ценообразование, развитие новых форм собственности, демонополизация экономики и конкуренция, реформирование финансо-

во-банковского сектора экономики, либерализация внешнеэкономической деятельности, создание фондового рынка, позволили вывести Россию в ряд стран, обладающих состоявшейся рыночной экономикой. С другой стороны, все указанные процессы сопровождались рядом негативных явлений, таких, как падение объемов ВВП и производства, высокий уровень инфляции, неплатежи, подрыв финансовой базы предприятий, бюджетный дефицит, внутренний и внешний государственный долг, безработица, снижение жизненного уровня населения.

Наиболее ощутимо негативные тенденции затронули инвестиционную составляющую российской экономики. Критическое падение инвестиционной активности привело к тому, что производственная инфраструктура России оказалась неприспособленной и невостребованной для современных потребностей страны. Необходимыми условиями преодоления экономического спада и создания объективных предпосылок устойчивого подъема экономики России являются приток реальных инвестиций, обновление основного капитала и реструктуризация финансово-инвестиционной сферы.

Таким образом, одной из важнейших задач российской экономики на современном этапе является стимулирование инвестиционной активности. Меры по совершенствованию инвестиционной политики и стимулированию инвестиционной деятельности, предпринимавшиеся правительством и центральными экономическими институтами страны, к настоящему времени не принесли сколько-нибудь существенного эффекта.

Задачами инвестиционной политики традиционно считаются: формирование благоприятной среды, способствующей повышению инвестиционной активности негосударственного сектора, привлечение частных отечественных и иностранных инвестиций для реконструкции предприятий, и государственная поддержка важнейших жизнеобеспечивающих производств и социальной сферы при повышении эффективности капитальных вложений [1].

В последние годы правительство Российской Федерации уделяет все более возрастающее внимание проведению эффективной и перспективной инвестиционной политики, однако, к настоящему моменту, сколько-нибудь существенных успехов в этом направлении не достигнуто. Различные анализы объясняют это, в основном, незащищенностью расходов бюджета на инвестиционные цели. Имеет место расхищение средств, выделенных на инвестирование и перенаправление их на иные цели.

Позитивным фактором инвестиционной политики РФ, определенно, является развитие законодательной базы, предназначенной для эффективного правового регулирования взаимоотношений сторон, участвующих в инвестиционных процессах.

Инвестиционной политика на протяжении последних лет является в России сферой повышенного внимания правительства. И, тем не менее, в настоящее время существуют как минимум две проблемы, способные не позволить реализовать те глобальные преимущества, которые может дать правильно проводимая инвестиционная политика. Во-первых, это неготовность получателей инвестиций предприятий к эффективному освоению инвестируемых в них средств, главным образом из-за высокого уровня коррупции и низкого качества менеджмента. Во-вторых, это неготовность инвесторов осуществлять вложения капиталов по причине большого количества и высокой степени связанных с этим рисков. К их числу, в первую очередь, относятся незащищенность прав собственности и невозврат средств из-за неэффективного управления предприятиями-акцепторами инвестиций.

Проводимая правительством РФ инвестиционная политика предусматривает ряд мер, призванных помочь в преодолении указанных трудностей. Для этого необходимо создание условий для рыночной оценки активов предприятий — это будет способствовать повышению доверия со стороны потенциальных инвесторов; повышение степени свободы предприятий при выборе методов амортизационной политики (использование ряда других, нетрадиционных методов); упрощение и укрупнение норм амортизации; последовательная децентрализация инвестиционного процесса путём развития многообразных форм собственности, повышение роли внутренних (собственных) источников накоплений предприятий для финансирования их инвестиционных проектов; государственная поддержка предприятий за счет централизованных инвестиций; размещение ограниченных централизованных капитальных вложений и государственное финансирование инвестиционных проектов производственного назначения строго в соответствии с федеральными целевыми программами и исключительно на конкурсной основе; усиление государственного контроля за целевым расходованием средств федерального бюджета; совершенствование нормативной базы в целях привлечения иностранных инвестиций; значительное расширение практики совместного государственно-коммер-

ческого финансирования инвестиционных проектов.

Среди первоочередных мер необходимо назвать также и прямое государственное участие в инфраструктурных проектах народно-хозяйственного значения и их финансовое стимулирование посредством предоставления налоговых льгот или налогового кредита, вмешательство государства в инвестирование первичных отраслей и магистральной инфраструктуры.

В России финансирование капитальных вложений осуществлялось, как правило, за счет внутренних источников, которые играют решающую роль, несмотря на активность привлечения иностранного капитала. В мировой финансовой системе складывается далеко не такая однозначная ситуация. Здесь уже рассматривается возможность привлечения капитала не только из внутренних источников, но и из внешних.

Дефицит государственного бюджета не позволяет рассчитывать на решение инвестиционных проблем за счет централизованных источников финансирования. При ограниченности бюджетных ресурсов как потенциального источника инвестиций государство будет вынуждено перейти от безвозвратного бюджетного финансирования к кредитованию. В настоящее время ужесточился контроль над целевым использованием кредитов. Для обеспечения гарантий возврата кредита внедряется система залога имущества в недвижимости, в частности земли. Государственные централизованные вложения обычно направляют на реализацию ограниченного числа региональных программ, создание особо эффективных структурообразующих объектов, поддержание федеральной инфраструктуры, преодоление последствий стихийных бедствий, чрезвычайных ситуаций, решение наиболее острых социальных и экономических проблем. На этапе выхода из кризиса приоритетными направлениями с точки зрения бюджетного финансирования можно предложить следующие: выделение государственных инвестиций для стимулирования развития сырьевых и аграрных районов, обеспечивающих решение продовольственной и топливно-энергетической проблем; поддержание научно-производственного потенциала; выделение субсидий на социальные цели слаборазвитым районом с чрезмерно низким уровнем жизни населения, не имеющим возможности приостановить его кризис собственными силами.

Обычной практикой восполнения недостатка финансовых ресурсов предприятий является повышение ими цен на свою продукцию. Большая часть увеличения прибыли определяется ценовым фактором. Однако, увеличение цен неизбежно приводит к ограниченному спросу, приводящему, в свою очередь, к проблемам с реализацией продукции, и, как следствие, к спаду производства [2].

Правительством РФ на протяжении достаточно длительного периода принимаются меры, призванные облегчить российским предприятиям формирование необходимых финансовых ресурсов для производственного развития, так как сегодня они являются одним из основных источников капиталовложений в экономику. Долгосрочное кредитование может стать одним из важных источников инвестиций. Нет необходимости говорить о важности долгосрочных кредитов для развития производства в России, которое находится в удовлетворительном состоянии. Долгосрочные банковские кредиты в первую очередь направлены на решение стратегических целей в экономике. Они способствуют постепенному увеличению производства и, как следствие, общему подъему экономики страны. Такие кредиты могли бы выдаваться банками в первую очередь на решение социальных программ под гарантии правительства, однако, как показывает практика, долгосрочные банковские кредиты невыгодны в условиях инфляции. Назрела потребность создания инвестиционных банков, которые занимались бы финансированием и долгосрочным кредитованием капитальных вложений.

Стимулировать инвестиционную активность населения можно путем установления в инвестиционных банках более высоких по сравнению с другими банковскими учреждениями процентных ставок по личным вкладам, привлечение средств населения на жилищное строительство, предоставление гражданам, участвующим в инвестировании предприятия, первоочередного права на приобретение его продукции по заводской цене и т.п. Для притока сбережений населения на рынок капитала необходима широкая сеть посреднических финансовых организаций — инвестиционных банков и фондов, страховых компаний, пенсионных фондов, строительных обществ и др. Однако важно по возможности обеспечить защиту тем, кто готов вкладывать свои деньги в фондовые ценности, установив строгий государственный контроль за предприятиями, претендующими на привлечение средств населения.

В Российской Федерации инвестиции могут осуществляться путем создания предприятий с долевым участием иностранного капитала (совместных предприятий):

- создания предприятий, полностью принадлежащих иностранным инвесторам, их филиалов и представительств;
- приобретения иностранным инвестором в собственность предприятий, имущественных комплексов, зданий, сооружений, долей участия в предприятиях, акций, облигаций и других ценных бумаг;
- приобретение прав пользования землей и иными природными ресурсами, а также иных имущественных прав и т.р.;
- предоставления займов, кредитов, имущества и имущественных прав и т.п.

Проблема состоит в стимулировании эффективного притока иностранного капитала. В этой связи встает два вопроса: во-первых, в какие сферы приток должен быть ограничен, а во-вторых, в какие отрасли и в каких формах следует в первую очередь его привлекать. Иностранный капитал может привлекаться в форме частных зарубежных инвестиций — прямых и портфельных, а также в форме кредитов и займов. Под прямыми инвестициями принято понимать капитальные вложения в реальные активы (производство) в других странах, в управлении которыми участвует инвестор. Инвестиции могут считаться прямыми, если иностранный инвестор владеет не менее чем 25% акций предприятия, или их контрольным пакетом, величина которого может варьироваться в достаточно широких пределах в зависимости от распределения акций среди акционеров.

Прямые зарубежные инвестиции — это нечто большее, чем простое финансирование капиталовложений в экономику, хотя само по себе это крайне необходимо России. Прямые зарубежные инвестиции представляют также способ повышения производительности и технического уровня российских предприятий. Размещая свой капитал в России, иностранная компания приносит с собой новые технологии, новые способы организации производства и прямой выход на мировой рынок.

Портфельными инвестициями принято называть капиталовложения в акции зарубежных предприятий, которые не дают права контроля над ними, в облигации и другие ценные бумаги иностранного государства и международных валютно-финансовых организаций.

Существуют и реальные инвестиции. Это — капитальные вложения в землю, недвижимость, машины и оборудование, запасные части и т.д. Реальные инвестиции включают в себя и затраты оборотного капитала.

Два вида инвестиций (прямые и портфельные) движимы аналогичными, но не одинаковыми мотивами. В обоих случаях инвестор желает получить прибыль за счет владения акциями доходной компании. Однако, при осуществлении портфельных инвестиций инвестор заинтересован не в том, чтобы руководить компанией, а в том, чтобы получать доход за счет будущих дивидендов. Предпринимая прямые капиталовложения, иностранный инвестор (как правило, крупная компания) стремится взять в свои руки руководство предприятием. Вкладывая капитал, он считает, что Россия — самое подходящее место для выпуска его продукции, которая будет реализовываться либо на российском потребительском рынке либо на мировом рынке. России необходимо прилагать все усилия к привлечению обоих видов инвестиций, ибо каждая из них способствует будущему увеличению производительной мощности экономики.

Иностранный капитал может иметь доступ во все сферы экономики (за исключением тех, которые находятся в государственной монополии) без ущерба для национальных интересов. Отраслевые ограничения должны распространяться только на прямые иностранные инвестиции. Их приток следует ограничить в отрасли, связанные с непосредственной эксплуатацией национальных природных ресурсов в производственную инфраструктуру, телекоммуникационную и спутниковую связь. Однако для этого необходимо создать эффективную систему управления использованием зарубежных иностранных кредитов. Зарубежный капитал в форме предприятий со 100-процентным иностранным участием целесообразно привлекать в производство и переработку сельскохозяйственной продукции, производство строительных материалов, строительство (в том числе жилищное), для выпуска товаров народного потребления, в развитие деловой инфраструктуры, стимулировать приток портфельных инвестиций следует во все отрасли экономики. Они обеспечивают приток финансовых ресурсов без потери контроля российской стороны над объектом инвестирования. Это преимущество важно использовать в отраслях, имеющих стратегическое значение для страны, и в первую очередь связанных с добычей ресурсов [3].

Рассматривая в первую очередь инвестиции, приходящие из-за рубежа, имеет смысл обратить внимание и на то, какие средства уходят нелегально за рубеж. За последние годы в России сло-

жился слой предприятий и предпринимателей, накопивших крупные капиталы. Из-за неустойчивости экономического положения в стране большие средства переводятся в конвертируемую валюту и оседают в западных банках. Можно было бы ожидать, что с окончанием коммунистической эры Россия станет обращаться к зарубежным кредиторам для финансирования крупных инвестиций по мере того, как страна перестраивается под действием рыночных сил. На этом основании было бы возможным предположить, что в России возникнет дефицит текущего платежного баланса (когда уровень инвестиций выше уровня сбережений). Однако этого не происходит. Отток денежных ресурсов (потенциальных инвестиций) из России в несколько раз превышает их приток. Это усиливает инвестиционный «голод» в стране, ведет к дальнейшему ослаблению национальной валюты. Мотивация оттока капиталов — ощущение российскими бизнесменами политической и экономической нестабильности в России. Значительная часть накопленных российскими бизнесменами средств под влиянием страха перед возможным социальным взрывом в силу инфляции и непрерывного падения курса рубля, боязни денежной реформы переправляется ими в западные банки или используется для покупки недвижимости и ценных бумаг.

При этом многие в российских деловых кругах чувствуют, что экономика России слишком нестабильна для осуществления долгосрочных инвестиций. Поэтому и предприятия используют свои сбережения не на капиталовложения внутри страны, а на выдачу кредитов за рубеж. Компании-экспортеры, как правило, хранят свою прибыль на счетах в зарубежных банках вместо того, чтобы ввозить ее обратно в Россию и направлять на новые инвестиции. Этот процесс, известный как утечка капитала, очень часто носит противозаконный характер. И все же, несмотря на ее противозаконность, утечка капитала находит логичное экономическое оправдание: гораздо надежнее помещать капитал в лондонский банк, чем в российскую экономику.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Воронова Т. Конкурентные позиции России на мировом рынке инвестиций // Экономист. 2003. № 9.
2. Мелкумов Я.С. Организация и финансирование инвестиций: Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2001.
3. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации (www.cbr.ru).

МАЙ-БОРОДА Г.Н.

К ВОПРОСУ О МНОГООБРАЗИИ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В АГРАРНОЙ СФЕРЕ ЭКОНОМИКИ

Мировые тенденции в развитии производственных структур аграрной сферы свидетельствуют в пользу крупных форм хозяйствования. Главной отличительной особенностью последних десятилетий XX века, к примеру, в США стало формирование крупных ферм, точнее агропромышленных предприятий, которые и создали истинные преимущества страны на мировом рынке сельскохозяйственной продукции.

Действительно, в последнюю четверть века число крупных ферм неуклонно растет. Их сейчас в США 157 тысяч, или чуть более 8% по отношению к общему количеству ферм. Они создают продукцию на сумму 144 млрд. долларов США, или 73% ее общего объема в стране. Использование крупными фермами больших пространств обрабатываемой земли, высокопроизводительной техники, средств химии, энергетики и научных достижений позволяет добиваться лучших результатов. Урожайность культур на крупных фермах на треть выше, чем на мелких. На 100 га земель крупным предприятиям требуется в 5–10 раз меньше техники и других ресурсов. Фонды, земля, труд здесь используются эффективнее. Выработка на одного работника здесь в 3,2 раза выше, чем в среднем по стране. В то же время малоразмерные участки земель не позволяют использовать преимущества мелиорации, севооборотов, химических средств и высокопроизводительной техники. Поэтому в последние годы мелкие фермы США почти выпали из числа эффективных товаропроизводителей. Несмотря на их абсолютное количественное большинство — 1,6 млн., или 82% из общей численности

ферм, их вклад в общий доход не превышает 12%. Прибыль мелких ферм составляет около 400 долларов в год. И если бы не государственная поддержка в размере 1200 долларов в расчете на ферму, то они стали бы убыточными. Американские экономисты считают, что в начале XXI века общее число фермерских хозяйств в США составит не более 1,2 млн., при этом 50 тысяч крупных формирований (менее 5%) будут производить три четверти продукции [4, с. 10].

Переходя к рассмотрению отечественного опыта в развитии производственных структур, необходимо отметить, что в результате рыночных преобразований аграрной сферы экономики России утвердилось многообразие форм хозяйствования, представленное крупными предприятиями различных организационно-правовых форм, крестьянскими фермерскими хозяйствами (КФХ) и личными хозяйствами населения (ЛХ).

Крупных и средних сельхозпредприятий в стране насчитывается 20,6 тысяч. В расчете на одно хозяйство посевная площадь составляет 2,6 тыс. га, которая по сравнению с началом 90-х гг. сократилась почти одну на треть. В сельхозпредприятиях за годы рыночной трансформации площадь сельхозугодий сократилась на 50 млн. га, тем не менее, они производят 81,2% зерна, 88,6% корнеплодов сахарной свеклы, 74,4% семян подсолнечника, 72,8% яиц, 44,7% молока, 44,7% мяса, 29,5% шерсти, 14,9% овощей. До начала этого процесса решающую роль в производстве валовой продукции сельского хозяйства играли сельхозпредприятия, то есть крупные обобщественные хозяйства. По мере проведения реформ ситуация менялась. В период с 1990 г. по 2004 г. наблюдалась устойчивая тенденция сокращения удельного веса сельхозпредприятий в валовой продукции сельского хозяйства с 74% до 43% [2, с. 444].

Крестьянских фермерских хозяйств в настоящее время насчитывается 261,4 тысяч, средний размер земельного участка постепенно увеличивался и составляет 73 га. Он значительно колеблется по регионам: в Саратовской области — 219 га, в Оренбургской — 128 га, в Ярославской области — 21 га. В Ставропольском крае эта цифра составляет 37 га. Удельный вес в структуре валовой продукции сельского хозяйства КФХ, возникших в ходе реформ, оставался незначительным: в 1995 г. — 1,9%, в 2004 г. — 6%. При этом посевные площади увеличились почти в 2 раза, с 7,5 млн. га в 1995 г. до 14,3 млн. га в 2004 г. Таким образом, трехкратный рост доли КФХ в валовой продукции отрасли достигнут за счет экстенсивных факторов развития. КФХ выращивают 17,4% зерна, 24,5% семян подсолнечника, 4,9% овощей, производят 2,2% мяса и 2,8 молока [2, с. 448].

В целом доля продукции КФХ в валовой продукции сельского хозяйства невысока. Ее уровень сильно разнится в зависимости от региона России. Так, в Ингушетии, Еврейской автономной области, ряде районов Саратовской области фермеры производят продукции больше, чем сельскохозяйственные предприятия.

Фермерский сектор в стране не стал, как ожидали, ведущим в сельском хозяйстве, однако он динамично развивается. Прирост земли у фермеров, происходящей в основном за счет аренды у собственников земельных долей, составлял в период с 1999 г. по 2004 г. 3,9 млн. га. Дополнительные площади фермеры приобретают в ходе конкурентной борьбы с сельскохозяйственными предприятиями, предлагая собственникам земельных долей более высокую арендную плату, чем сельскохозяйственные предприятия.

Хозяйства населения, включающие не только личные подсобные хозяйства, но также коллективное и индивидуальное садоводство, огородничество, животноводство и т.д., носят в основном потребительский характер, поэтому степень товарности продукции приусадебного хозяйства во много раз ниже, чем крупных сельхозпредприятий. Численность таких хозяйств — около 16 млн., площадь земель в среднем на одну семью — 0,44 га. По сравнению с 1990 г. (0,2 га) она почти удвоилась, что позволило, соответственно увеличить объемы их производства. Доля хозяйств населения в объеме валовой продукции сельскохозяйственной отрасли возросла с 26% до 51%. Они стали главными производителями картофеля — 91,8%, овощей — 80,2%, скота и птицы — 53,1%, молока — 52,5%. За годы проведения рыночных реформ произошли принципиальные изменения в структуре поголовья скота по категориям хозяйств. На хозяйства населения к концу 2004 г. приходилось 43,7% численности крупного рогатого скота, 44% — свиней, 54,9% — овец и коз. В 1990 г. их доля в общем поголовье составляла соответственно 17,3%, 18,5% и 27,7% [2, с. 446].

Такой структурный сдвиг в объемах производства в сторону хозяйств населения свидетельствует о том, что отечественное сельское хозяйство стало более мелкотоварным и менее конкурентоспособным; большая часть продукции производится с использованием ручного труда, примитивных техно-

логий, минимальной механизации трудоемких процессов.

Нужно учитывать тот факт, что хозяйства населения не могут существовать без поддержки со стороны коллективных предприятий, которые выполняют для них функции по материально — техническому снабжению, сбыту, транспортному и иному обслуживанию, берут на себя часть затрат, связанных с социальным обеспечением. Тем не менее, хозяйства этой категории вносят существенный вклад в продовольственное обеспечение, выступают кроме того в качестве основного, а нередко и единственного места приложения труда и главного источника дохода для большинства крестьян.

Наряду с признанием целесообразности использования всех форм хозяйствования в аграрной сфере экономики, особое значение в государственной политике России со временем стали придавать развитию крупных форм хозяйствования. Так, на Всероссийской научно — практической конференции «Состояние и перспективы развития крупных сельскохозяйственных предприятий и организаций агропромышленного комплекса», состоявшейся в феврале 2001 года в Домодедовском районе Московской области министр сельского хозяйства А.В. Гордеев назвал крупные сельхозпредприятия национальным достоянием России.

Еще в 1999 г. был учрежден клуб «Агро» по наилучшим показателям рейтинга, составленного Всероссийским институтом аграрных проблем и информатики РАСХН, куда вошли крупные сельскохозяйственные предприятия и агропромышленные формирования, сумевшие адаптироваться к рыночным условиям. Они сумели достигнуть большой концентрации производства за счет интеграции и кооперации.

Понятно, что преимущества крупного производства неоспоримы. Они проявляются, прежде всего, в рациональном и эффективном использовании техники и технологий; в оптимальном сочетании отраслей, что позволяет, в силу сезонности некоторых видов работ в сельском хозяйстве, полнее и рациональнее использовать труд работников; высоком уровне товарности; продукция крупных предприятий реализуется без посредников, следовательно, по более низкой цене и т.д. Научно — технический прогресс стимулирует предприятия к приобретению высокопроизводительной техники, использованию новейших технологий и на этой основе позволяет повышать производительность труда, увеличивать доходы.

Эти преимущества проявляются даже в условиях, когда в пореформенные годы государство резко сократило инвестиционную и финансовую поддержку предприятиям аграрной сферы, вложения в их материально-техническое обеспечение, хотя возможности для этого являются более чем оправданными. При все увеличивающемся диспаритете цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию большая часть крупных сельхозпредприятий оказались не в состоянии осуществлять не только расширенное, но и простое воспроизводство, многие из них убыточны и закредитованы.

Так, удельный вес прибыльных хозяйств в недавнем прошлом составлял 65%. Лишь только часть прибыльных хозяйств развивается нормально, наращивает производство, повышает эффективность. При этом следует иметь в виду, что в пореформенные годы усилилось расслоение сельхозпредприятий по признаку доходности. В 2004 г. почти 11% хозяйств были убыточными на 40% и более. Им противостояла группа, включающая 7% хозяйств с уровнем рентабельности выше 40% [1, с. 20]. Из этого следует, что не во всех случаях сами по себе крупные хозяйства, за которыми, по нашему мнению, перспектива развития отрасли, развиваются в нужном направлении. Поэтому происходит поиск путей, способствующих использованию их преимуществ. Одним из них является реструктуризация таких хозяйств: присоединение их к предприятиям переработки или к эффективно функционирующим крупным сельхозпредприятиям, передача земли и имущества в аренду другим субъектам хозяйствования. Главное же — их серьезная реорганизация. Без создания принципиально новой системы внутри- и межхозяйственных экономических отношений, адекватной рыночным условиям, без жесткого коммерческого расчета, без повышения заинтересованности, ответственности, укрепления личностного фактора невозможно оздоровить финансово — экономическое положение крупных предприятий, повысить эффективность их функционирования даже при существенных инвестициях.

Анализ эффективности работы сельхозпредприятий показал, что более устойчивое экономическое положение имеют те из них, которые, с учетом конъюнктуры рынка, создали в рамках предприятия относительно замкнутый цикл по производству, переработке и реализации продукции. Это позволяет им реализовывать без посредников значительное количество продукции и получать дополнительные доходы, обеспечивающие рентабельность продукции.

Однако это не единственный путь их оздоровления. Еще более важным является развитие коо-

перации и агропромышленной интеграции, охватывающей такие хозяйства, что позволит снизить издержки производства, переработки и реализации продукции, привлечь инвестиции в аграрную сферу и восстановить производственный потенциал сельского хозяйства.

В настоящее время во многих регионах России начались процессы концентрации производства и интеграции с партнерами по рынку. Они проявляются в форме создания интегрированных агропромышленных формирований, характеризующихся большим разнообразием организационно-правовых форм, рода деятельности, а также форм собственности и взаимодействия участников.

Формируются крупные и сверхкрупные компании, владеющие огромными земельными массивами. По оценке Д.Н. Рыльке (Институт конъюнктуры аграрного рынка), таких компаний, которые контролируют более 100 тысяч га, примерно 30, а с площадью пашни более 30 тысяч га — около 100. В общей сложности они занимают 60% пашни в России. Однако реальный учет таких земель не организован и можно предположить, что их значительно больше [3, с. 22].

Важнейшее направление финансового оздоровления убыточных хозяйств — создание благоприятных условий для привлечения частного капитала. Так, по данным Министерства сельского хозяйства, в восемнадцати районах Ставропольского края с участием инвесторов создано 41 новое сельскохозяйственное предприятие; около 10% угодий арендуется инвесторами, среди которых можно выделить ООО «Региональный фонд инвестиций», ОАО ФКК «Хлебопродукт», ФПГ «Миг», ООО «Торговый дом, ОАО «Заря ОГО», аграрную инвестиционную компанию «АгрИКО».

Таким образом, при достаточно широком использовании фермерских хозяйств, их укрупнением и кооперированием, ведущей тенденцией оздоровления сельскохозяйственной отрасли в РФ должно стать развитие и укрепление крупных современных предприятий, которые при поддержке со стороны государства и их включении в процесс аграрно-промышленной интеграции должны играть ведущую роль в развитии сельскохозяйственной отрасли экономики страны.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Борхунов Н.А. Сельскохозяйственные организации в 2005 году: прибыль, рентабельность, инвестиции // Экономика сельского хозяйства России. 2006. № 6.
2. Российский статистический ежегодник. 2005: Стат. сб. М.: Росстат, 2006.
3. Серков А. Философские аспекты социально-экономических преобразований в сельском хозяйстве России // АПК: экономика, управление. 2005. № 11.
4. Черняков Б.А. Роль и место крупнейших сельскохозяйственных предприятий в аграрном секторе США // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2001. № 5.

МАНИЧКИНА М.В.

УЧЕТ РАСХОДОВ ПО ОБЫЧНЫМ ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ ПО ПРОИЗВОДСТВУ И ОБОРОТУ ЭТИЛОВОГО СПИРТА И АЛКОГОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ

Радикальные изменения экономических отношений между хозяйствующими субъектами, производящими этиловый спирт, алкогольную и спиртосодержащую продукцию, и государством определяют необходимость качественного изменения содержания всех функций, методов и рычагов управления. В частности это касается одной из основных функций управления прибылью (эффективностью производства) — учета расходов по обычным видам деятельности этих организаций. Прежде всего, изменения касаются уточнения видов продукции, которая относится к данной категории продуктов.

Согласно Федеральному закону №171-ФЗ ст. 2 дается определение: алкогольная продукция — пищевая продукция, которая произведена с использованием этилового спирта, произведенного из пищевого сырья, и (или) спиртосодержащей пищевой продукции, с содержанием этилового спирта более 1,5 процента объема готовой продукции. Алкогольная продукция подразделяется на такие виды,

как пищевой этиловый спирт, спиртные напитки (в том числе водка), вино (в том числе натуральное вино). В свою очередь, пищевой этиловый спирт — ректификованный спирт с содержанием этилового спирта не более 95 процентов объема готовой продукции, произведенный из пищевого сырья и разведенный умягченной водой; спиртные напитки — алкогольная продукция, которая выпущена с использованием этилового спирта, произведенного из пищевого сырья, и (или) спиртосодержащей пищевой продукции; водка — спиртной напиток, произведенный на основе этилового спирта, изготовленного из пищевого сырья и воды, с содержанием этилового спирта от 38 до 56 процентов объема готовой продукции; вино-алкогольная продукция, которая произведена из виноматериалов, с содержанием этилового спирта из пищевого сырья, не более 22 процентов объема готовой продукции; натуральное вино — алкогольная продукция, которая произведена из виноматериалов (произведенных без добавления этилового спирта) без добавления ароматических и вкусовых добавок, с содержанием этилового спирта не более 15 процентов объема готовой продукции, в том числе игристое, газированное и шипучее вино, шампанское.

В целях определения порядка учета расходов по обычным видам деятельности организации, осуществляющие производство алкогольной продукции, используют ПБУ 10/99 «Расходы организации». В соответствии с ПБУ 10/99 расходы организации в зависимости от их характера, условий осуществления, направлений деятельности делятся: расходы по обычным видам деятельности; прочие расходы.

Расходы по обычным видам деятельности участвуют в процессе формирования себестоимости, поэтому они имеют определенное значение для создания информации об этих объектах учета. Анализ существующей практики показывает, что расходы могут классифицироваться по различным признакам: по составу, по экономическому содержанию, по местам возникновения, и т. д. в зависимости от целей управления. К одному из основных признаков относится экономическое содержание расходов или по иному учет расходов по статьям затрат. Перечень статей затрат устанавливается организацией самостоятельно. При производстве алкогольной продукции, как правило используют типовую группировку затрат, которая содержит следующие статьи: (сырье, основные материалы и полуфабрикаты, возвратные отходы (вычитаются), вспомогательные материалы, топливо и энергия на технологические цели, заработная плата основных производственных рабочих, отчисления на социальные нужды, расходы на подготовку и освоение производства, расходы по эксплуатации производственных машин и оборудования, общепроизводственные, общехозяйственные, прочие производственные и коммерческие расходы).

Если организация изготавливает полуфабрикаты собственного производства (к примеру, спирт-ректификат), то в группировку добавляют статью «Полуфабрикаты собственного производства». Следует отметить, что применение типовой номенклатуры не показывает отраслевых особенностей исследуемых предприятий, которые имеют отличительные и своеобразные характеристики возникающих в процессе производства расходов, что затрудняет установить контроль за использованием сырья, материалов и, как следствие, выходом продукции из производства и себестоимостью. К тому же типовая классификация противоречит требованиям налогового законодательства, поскольку номенклатура статей разрабатывалась в прошлом веке в условиях директивной экономики, в то время как налоговое законодательство значительно изменилось для этой отрасли в 2005 г. Возникли новые требования к учету выпуска продукции.

Одним из требований выступает необходимость оснащения предприятий, производящих этиловый спирт и спиртосодержащую продукцию, специальным оборудованием — автоматическими средствами измерения и учета концентрации и объема безводного спирта в готовой продукции, объема готовой продукции и техническими средствами фиксации и передачи информации об объеме производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции в единую государственную автоматизированную информационную систему. В настоящее время идет подготовка к использованию такого оборудования, а значит, у предприятий появятся дополнительные расходы, связанные с наладкой и освоением оборудования при выпуске продукции, амортизационные отчисления по специальному оборудованию, занятому автоматическим подсчетом отдельных видов продукции, выпускаемых с конкретных автоматических линий, а также расходы на техническое обслуживание и содержание этого оборудования. Думается, что информацию такого рода, следует обособить в учете на отдельном субсчете счета 25 «Общепроизводственные расходы».

Было бы целесообразным в этом случае организовать аналитический учет расходов в следую-

щем разрезе: затраты по техническим средствам, которыми оснащается основное технологическое оборудование для производства алкогольной продукции; затраты по техническим средствам, которыми оснащается оборудование для учета объема оборота и (или) использования для собственных нужд (за исключением объема импорта и розничной продажи) алкогольной продукции; затраты по техническим средствам, которыми оснащается оборудование для учета объема импорта алкогольной продукции.

Согласно перечню, к видам технологического оборудования для производства этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции относятся: перегонные установки (аппараты), аппараты, установки и колонны для очистки и ректификации спирта; комплектные установки для производства спирта и ликероводочной продукции; аппараты для гидролиза растительного сырья; ферментационное оборудование; гидротаторы этилена; угольно-очистительные батареи и угольные колонки; песочные фильтры (фор-фильтры); машины (автоматы: фасовочные (разливочные), укупорочные, этикетировочные, для визуальной инспекции пищевых жидкостей в бутылках; агрегаты для разваривания сырья; котлы колеровочные и др. Данный перечень логично дополнить новыми видами: оборудование измерения и учета концентрации и объема безводного спирта в готовой продукции, объема готовой продукции, технические средства фиксации и передачи информации об объеме производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции в ЕГАИС.

На предприятиях, занимающихся производством алкогольной продукции, затраты на удовлетворение ожиданий потребителя в области качества составляют значительные суммы. Однако они вовсе не снижают величину прибыли, а наоборот, способствуют её увеличению. Практика учета не предусматривает обособленного отражения этих расходов отдельными статьями затрат. Представляется вполне логичным, что затраты на качество должны быть выявлены и обработаны в рамках бухгалтерского учета. Для этого необходимо разработать систему учёта затрат, связанную с поддержанием и улучшением качества продукции.

Затраты на качество организации, занимающейся алкогольной продукцией

	затраты на разработку новой рецептуры (организационные)
	обеспечение качества, проектирование и анализ, исследования в области привлекательности и т.д.)
	проверка продукции на соответствие техническим стандартам, проведение испытаний и постоянный контроль материалов (оценка качества компонентов сырья)
	анализ качества продукции с использованием статистических методов
	затраты, связанные с обеспечением контроля за технологическими процессами (изучение и анализ технологических процессов, контроль над процессом производства и т.д.)
	аттестация персонала (потери, понесенные в процессе достижения требуемого уровня качества)
	переводка (дополнительные расходы, для достижения требуемого уровня качества)

Рисунок 1. Классификация затрат на качество

Затраты на дополнительные технологические операции также следует выделять в учете и рассматривать их как затраты на поддержание или улучшение качества продукта. Этот подход позволяет дополнительно к условно-натуральной единице калькулирования, требующей пересчета фактически выпущенного спирта, использовать декалитры физически выпущенного спирта каждого наименования. С одной стороны, это упрощает процесс определения себестоимости отдельных продук-

тов, а с другой, создает возможность повысить степень ее достоверности.

Таким образом, новые требования к учету выхода готовой продукции ведут к образованию дополнительных расходов. Правильно организованный бухгалтерский учет таких затрат, позволит предприятию контролировать и управлять процессом формирования себестоимости, а следовательно, достигать наилучших финансовых результатов.

Для постановки бухгалтерского учета расходов и его согласования с налоговым учетом немаловажное значение имеет их классификация на прямые и косвенные. К прямым относятся затраты на сырье и материалы, на оплату труда основного производственного персонала, суммы начисленной амортизации производственного оборудования, занятого в производстве, а также расходы по поддержанию и улучшению качества продукции, расходы по таре, частично расходы на содержание и эксплуатацию оборудования. На практике эти затраты отражаются по разным счетам производственных затрат, не создавая целостной картины. Причем перечень прямых расходов в бухгалтерском учете является открытым, то есть сюда относят расходы, непосредственно связанные с производством продукции. Перечень таких расходов, порядок оценки незавершенного производства и готовой продукции, как правило, определяются отраслевой направленностью производства.

МАРЕМКУЛОВА Д.Н.

ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В СФЕРЕ УСЛУГ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА

Туризм в настоящее время представляет собой высокодоходную сферу деятельности. Он является третьей по доходности отраслью мировой экономики, поступления от туризма превышают 500 млрд. долларов США в год. Анализ мировых тенденций развития экономики показал парадоксальный рост числа посещений рекреационных комплексов, несмотря на кризисное состояние других отраслей. Это дает нам возможность оценивать данный вид деятельности как высокорентабельный, который по доходности вполне можно сравнить с нефтедобычей. Более динамичными темпами идет развитие горнолыжного спорта и рекреации, а значит развиваются и предприятия сферы услуг, обслуживающие данную отрасль экономики [2, с. 33].

Кабардино-Балкарская республика обладает уникальным сочетанием природных условий, благоприятных для ее превращения в мощный рекреационно-оздоровительный и туристический центр международного значения. На пути становления в данной области республика столкнулась с рядом как экономических, так политических и социальных проблем. Сложности рационального использования уникальной рекреационной зоны Кабардино-Балкарии вызывает также межведомственная раздробленность. Это, прежде всего, сказывается в отсутствии полномасштабного доступа к инфраструктуре отдыха у широкого ряда баз отдыха: отсутствие рекламной поддержки, транспорта, страховых услуг медицинских работников, средств связи. То есть, необходим переход туристско-рекреационной сферы обслуживания на абсолютно новый, высокий уровень. Рациональность сферы услуг повышается только тогда, когда услуги не отрицают, а дополняя друг друга, создают эффект мультипликации.

Учитывая вышесказанное, необходимо отметить: государственный, приватизационный и социальный сектора туристического бизнеса должны уделять большое внимание консолидации национальных сил в целях развития туризма и отдыха, как отечественного, так и международного, с целью обеспечения упорядоченного развития туризма в гармоничной увязке с другими основными потребностями общества. Такой подход позволит конкретнее выявить острые проблемы сегодняшней отечественной туристской инфраструктуры [5, с. 124].

Говоря непосредственно о проблемах сферы услуг туристско-рекреационной зоны, необходимо выделить ряд проблем и аспектов, характеризующих положение дел в этой области.

Первая и очевидная проблема — нищета управленческой культуры туризма, которая порождает три отрицательных явления: коммерциализм, бюрократизм и неравномерность в развитии возможностей для национального и иностранного туризма в отдельных регионах, для основных соци-

альных слоев и групп населения страны.

За рубежом, в настоящее время, мы можем наблюдать жесткую конкурентную борьбу в сфере оказания туристических услуг: идет борьба за каждого клиента, за рынки сбыта и сферы влияния. На российском рынке увеличивается число иностранных компаний, занимающихся данным видом деятельности. Это неизбежно приводит к тому, что большая часть прибыли от международного туризма в России достается иностранным компаниям. Российские же компании, проигрывая в конкурентной борьбе зарубежным компаниям, теряют не только большой объем прибыли, но и авторитет, а также доверие со стороны потребителей данных услуг.

Следующий аспект — нескоординированность усилий по развитию национального туризма. В результате — разобщение не только на межотраслевом, но и во внутриотраслевых уровнях. Сложившиеся стереотипы управления и экономического регулирования туристских потоков и обслуживания ассоциируются с единообразием, хотя за ними происходит оскудение не только приемов и методов управления, но и самого туристского продукта, сужение сферы охвата населения различного рода мероприятиями в данной сфере.

Борьба, как скрытая, так и явная, за приоритеты и лидерство должна уступить место более демократическим формам организации отечественного туризма, как в рамках национальных границ, так и на международном уровне.

Изменить неблагоприятную ситуацию можно с помощью создания новой стратегии организации и управления туристской индустрией. Такая стратегия должна предполагать наличие конкретного преимущества за счет совместного использования ресурсов, рыночной инфраструктуры или сфер деятельности. Преимущество заключается в том, что создается возможность получения большой рентабельности при взаимосвязи организаций, чем при ситуации, когда они управляются отдельно. Данная стратегия должна привести к созданию мощной корпоративной основы экономики [4, с. 175].

Сохранению целостности рекреационной системы, на наш взгляд, будет способствовать также организация вертикальных структур, обеспечивающих взаимосвязь ее подсистем, поскольку новые вертикальные объединения могут и должны создавать свои цепочки услуг, маршрутов.

Реализация и формирование туристского продукта, коммерческая деятельность, контрольная работа с персоналом и его обучение, развитие туристской инфраструктуры предприятия или общества являются абсолютной прерогативой производственных единиц и хозяйств.

Одним из возможных выходов из сложившейся ситуации в туристском секторе представляется поиск такой организационной формы, при которой произойдет объединение ресурсов разрозненных субъектов рекреационного комплекса. Основой для такого объединения может стать создание управляющей компании, имеющей цели: снижение транзакционных издержек отдельных субъектов хозяйствования рекреационной зоны; формирование общей инфраструктуры предприятий сферы услуг; проведение единой ценовой, рекламной политики; привлечение инвестиций; предоставление переводческих, транспортных, офисных услуг; расширение набора услуг, предоставляемых турбазами, альплагерями, гостиницами; подготовка и переподготовка кадров; юридическая защита, консультирование и поддержка отдельных хозяйствующих субъектов, и, наконец, увеличение количества отдыхающих в рекреационной зоне «Приэльбрусье», посредством вхождения в международные и отечественные сети бронирования туристических услуг [1, с. 196].

Более жесткий подход к объединению участников с привлечением кредитных организаций позволяет создать финансово-промышленную группу (ФПГ) на основе координирующей роли центральной компании. Функцией центральной компании является выделение результативно используемых ресурсов из их общей массы, что позволяет облегчить финансирование совместной деятельности, привлечь инвесторов, а также избежать использования получаемых средств не по назначению. При хронической нехватке средств в данной сфере, вступление в такую организацию является достаточно выгодным, поскольку облегчается доступ к кредитованию деятельности участников ФПГ.

Зачастую, участников финансово-промышленных групп настораживает солидарная ответственность хозяйствующих субъектов, входящих в данное объединение, по обязательствам центральной компании. При этом, необходим действенный механизм контроля за деятельностью центральной компании.

При удачном комбинировании ресурсов, эффективном распределении прав и обязанностей между участниками группы, выявляется преимущество ФПГ в части совокупной эффективности деятельности над эффективностью деятельности отдельных независимых участников [4, с. 175].

К организациям непосредственного обслуживания относятся предприятия — организаторы туризма, основной задачей которых является обслуживание туристов. К организациям косвенного обслуживания относятся предприятия смежных отраслей хозяйства, науки, культуры, системы здравоохранения.

Без взаимодействия этих составляющих индустрии туризма невозможно создание качественного, полноценного туристического продукта, так как он состоит из перевозки, размещения, эксплуатационной программы и питания. Анализ современного состояния российского туризма позволяет сделать выводы о недостаточном уровне его развития как по качественным, так и по количественным характеристикам [3, с. 458].

Основными факторами, сдерживающими развитие сферы услуг в данной области в настоящее время являются:

- образ России, как страны, неблагоприятной для туризма, создаваемый отдельными зарубежными и отечественными средствами массовой информации;
- действующий порядок виз не всегда способствует росту въездного туризма;
- неразвитая туристская инфраструктура, значительный моральный и физический износ существующей материальной базы, малое количество гостиничных средств размещения туристского класса (2–3 звезды) с современным уровнем комфорта;
- отсутствие благоприятных условий для инвестирования субъектами предпринимательства в туристическую инфраструктуру;
- невысокое качество обслуживания в туристской индустрии из-за низкого уровня подготовки кадров и отсутствия опыта работы в рыночных условиях, в связи с длительным периодом эксплуатации курортно-туристских средств через систему социального страхования;
- несоответствие цены и качества оказания услуг.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Галомбек И.Б. Национальный парк «Приэльбрусье» // Рекреационная деятельность — приоритетные направления социально-экономической политики. Нальчик: Полиграфсервис и Т., 2001.
2. Квартальнов В.А. Туризм. М.: Финансы и статистика, 2003.
3. Котилко В.В., Саралидзе А.М. Социальная политика и сфера услуг: Моногр. Владимир: Владимирский гос. ун-т., 2004.
4. Романова Г.М. Стратегическое планирование развития туризма в регионе. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2003.
5. Стратегическое планирование / Под ред. проф. Петрова А.Н. СПб.: Знание, ГУЭФ, 2005.

МЕДОВЫЙ В.В.

ИЗУЧЕНИЕ ПРОБЛЕМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РИЭЛТОРСКИХ ФИРМ НА РЕГИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

Главной проблемой совершенствования рынка недвижимости в России является совершенствование планов развития инфраструктуры и упорядочение риэлторских услуг на российском рынке недвижимости, создание системы саморегулирования риэлторской деятельности, общепризнанного закона об этике в сфере работы на рынке недвижимости, создание пакета документов по законодательному регулированию рынка недвижимости, совершенствование единой информационной базы рынка, системы изучения рыночной конъюнктуры, совершенствование уровня квалификации работников риэлторских организаций.

Под риэлторской деятельностью понимается предпринимательская деятельность, связанная с совершением сделок на рынке недвижимости [3].

С каждым годом масштаб деятельности риэлторских фирм увеличивается, что подтверждается увеличением как количества человек занятых деятельностью на рынке недвижимости, ростом числа организаций и индивидуальных предпринимателей, работающих на этом рынке, так и увеличением объемов оборотов сегмента рынка недвижимости, обслуживаемого профессиональными участниками — риэлторскими фирмами. Данные, подтверждающие вышесказанное приведены в таблице 1.

Как видно из таблицы, значительная доля рынка недвижимости обслуживается профессиональными участниками рынка. Риэлторские фирмы вместе с неорганизованными посредниками обслуживают от 56,3 до 93,6% рынка. Высокая доля рынка, обслуживаемая профессиональными участниками рынка недвижимости связана прежде всего с характеристиками самого рынка недвижимости с достаточно малоликвидным товаром, высокими транзакционными издержками, ограниченным и нерегулярным спросом не сбалансированным с предложением, уникальностью и сложностью товара, являющегося объектом сделок, трудностями получения полной информации о товаре и недостатком (сокрытием) информации, касающегося уже произведенных сделок с данным товаром. Чем выше удельная стоимость недвижимости в регионе, чем более развит регион, тем большая доля рынка находится в поле зрения профессиональных участников, в дотационных регионах высока доля рынка, доступ к которой профессиональным участникам ограничен.

Таблица 1. Сегментирование рынка недвижимости по долям участия профессиональных посредников (% от общего числа сделок)

Регионы	Состав рынка недвижимости по долям участия участников по данным представителей участников		
	С участием профессиональных участников рынка недвижимости	С участием неорганизованных посредников (частные маклеры)	Без участия профессиональных посредников
Москва	86,2	7,4	6,4
Санкт-Петербург	82,2	8,4	9,4
Ставропольский край	54,7	12,2	33,1
г. Ставрополь	64,3	16,2	19,5
г. Пятигорск	52,6	15,7	31,7
г. Кисловодск	50,3	14,2	35,5
Карачаево-Черкесская республика	43,1	11,3	45,6
Кабардино-Балкарская республика	44,4	11,7	43,9

Источник: [1]. Данные сайта Московской асс. риэлторов, расчеты автора.

Профессиональные участники рынка недвижимости — риэлторские фирмы и организации оказывают клиентуре широкий спектр услуг. Как правило, договор на оказание услуг с клиентом, желающем продать, обменять или купить недвижимость может заключаться в форме договора-поручения, договора-комиссии, агентского договора. Кроме того фирмы могут покупать недвижимость за свой счет, формируя портфель, сами участвовать в инвестиционных процессах по созданию новой недвижимости. Если в больших городах, в частности, в Москве, Санкт-Петербурге, Новосибирске и других крупных городах инвестиционные направления деятельности риэлторских фирм и направления по формированию и управлению собственными портфелями достаточно развиты, то в регионах основными видами деятельности являются посреднические услуги на вторичном рынке. Данные о посреднической деятельности такого рода фирм приведены в динамике в таблице 2.

Из таблицы видно, что с каждым годом доходы риэлторских компаний увеличиваются. Это происходит как за счет увеличения крупных компаний, посредством открытия филиалов и региональных подразделений, так и за счет увеличения количества мелких фирм в регионах. Можно заметить, что темпы увеличения доходов, связанных с посреднической деятельностью, заметно опережают рост численности сотрудников данных компаний.

Таблица 2. Основные показатели посреднической деятельности на рынке недвижимости России

Показатели	2001	2002	2003	2004	2005
Число организаций					
всего	13071	14770	18314	23625	28822
в процентах к предыдущему году		113	124	129	122
Среднесписочная численность работников, человек					
всего	133324	153608	206948	278775	34874
в расчете на одну организацию	10	10	11	12	12
Выручка (нетто) от реализации услуг (без НДС)					
всего, млрд. руб.	332,70	439,10	769,01	1271,2	1635,4
в расчете на одного работника, тыс. руб.	249542	285858	371596	455995	468937
Затраты					
всего млрд. руб.	262,83	338,11	569,07	966,12	1177,5
в расчете на одного работника, тыс. руб.	197136	220112	274982	346559	337638
Налоговый доход					
всего, млрд. руб.	69,87	100,99	199,94	305,08	457,90
в расчете на одного работника, тыс. руб.	52406	65745	96614	109436	131299
Рентабельность, %	21,0	23,0	26,0	24,0	28,0

Исследуя полученные численные значения темпов роста доходов и увеличение численности сотрудников риэлторских компаний, мы пришли к выводу, что в последнее время заметно выросла производительность труда работника риэлторской фирмы, в частности — доля выручки от реализации услуг (оборота), приходящегося на одного сотрудника. Анализируя вопрос роста выручки необходимо сказать, что этот показатель есть следствие как устойчивого роста цен на недвижимость, заметно опережающий рост цен на потребительские товары и цены на услуги организаций в других сферах, так и роста размера комиссионно-посреднического процента, а также роста оборота за счет интенсивности (эффективности) фирмы работы на рынке. Как известно чем выше стоимость недвижимости, тем большую сумму (в качестве вознаграждения) получает риэлторская фирма после осуществления сделки купли-продажи. В ходе анкетного опроса сотрудников риэлторских организаций выяснилось, что доходы от сделки купли-продажи недвижимого имущества занимают до 90% общей прибыли риэлторской фирмы. В какой-то степени на возросшую эффективность труда сотрудников риэлторской организации можно отнести повышение цен на услуги крупных риэлторских фирм, зарекомендовавших себя на рынке с лучшей стороны и имеющих безупречную репутацию, проверенную годами.

Таблица 3. Примерные размеры брокерского (комиссионного) вознаграждения, взимаемого за услуги на рынке недвижимости

Регион	Размер вознаграждения по сделкам с физическими лицами
г. Москва	8–10% при сделке на сумму до 200 тыс. долларов США, 5–8% при сделках на сумму более 200 тыс. долларов США
г. Санкт-Петербург	5–8% при сделке на сумму до 100 тыс. долларов США, 3–8% при сделках на сумму более 100 тыс. долларов США
г. Ставрополь	2–4% при сделке на сумму до 100 тыс. долларов США, 1–3% при сделках на сумму более 100 тыс. долларов США, но не менее 10 тыс. руб.
г. Пятигорск	2–4% при сделке на сумму до 100 тыс. долларов США, 1,5–2% при сделках на сумму более 100 тыс. долларов США, но не менее 5 тыс. руб.
г. Кисловодск	2–3% от цены сделки
г. Железноводск	2–3% от цены сделки
г. Черкесск	1,5–2% при сделке на сумму до 40 тыс. долларов США, 1% при сделках на сумму более 40 тыс. долларов США, но не менее 5 тыс. руб.
г. Пятигорск	1,5–2% от цены сделки

Такого рода размеры брокерского (комиссионного) вознаграждения сохраняется в большинстве городов Российской Федерации, в крупных городах комиссионное вознаграждение уплачивается в большем размере, в небольших и малых городах его размер значительно ниже. Анализируя этот вопрос с позиций развития рынка, необходимо сказать, что вознаграждение риэлтора в большой степени зависит от развитости рынка недвижимости, деловой репутации фирмы, гарантированности проведения сделок. В ряде случаев необходимо учитывать и факт наличия так называемой «скрытой» комиссии, которая в ряде случаев может достигать до 8–10%. Под «скрытой комиссией» понимается в данном случае система разного рода надбавок и платежей, которые необходимо произвести клиенту для прохождения сделки (разного рода навязанные дополнительные услуги). Услуги мелких фирм в большинстве городов более дешевы, как и услуги частных неорганизованных посредников, однако качество работы их значительно ниже, как и гарантии законности сделок. В ряде случаев неорганизованные посредники имеют возможность снизить размер вознаграждения в связи с тем, что их затраты на осуществление своей деятельности несравненно более низки по сравнению с организованными посредниками, тем самым обеспечивается их конкурентное преимущество на рынке, кроме того они не несут налогового бремени, которое в ряде случаев весьма значительно и составляет порядка 19–28% от общего оборота (включая налоги и сборы с фонда заработной платы) при традиционной системе налогообложения, 14–22% от общего оборота — у субъектов малого предпринимательства, перешедших на специальные режимы налогообложения (упрощенная система бухгалтерского учета и отчетности). Большинство как столичных так и региональных фирм являются субъектами малого предпринимательства и имеют число сотрудников не превышающих 50 человек, а в Ставропольском крае, Карачаево-Черкесии и Кабардино-Балкарской республике — как правило, численность сотрудников большинства фирм не превышает 10 человек. Тем не менее, даже в московских крупных фирмах нередки случаи, когда в фирме работают неоформленные должным образом сотрудники, заработная плата выплачивается «в конвертах», фирма имеет «левые», не поступившие в кассу обороты. В регионах этот процесс, как правило, влияет на итоги деятельности индивидуальных предпринимателей, которые более мобильны, чем крупные риэлторские фирмы.

При общем росте количества посредников, занимающихся оказанием услуг на рынке недвижимости, отмечается непостоянство состава участников рынка. Многие фирмы организуются путем «выхода из тени», то есть путем регистрации юридического лица или индивидуального предпринимателя лицами, занимающимися оказанием такого рода услуг в нелегальном порядке (частными посредниками), регистрации фирмы бывшими наемными работниками других фирм, не довольных сложившейся системой распределения доходов, выхода на рынок вновь созданных организаций, вследствие достаточно низкого барьера входа на данный рынок. Необходимо также отметить и дезинтеграционные процессы: фирмы, заработавшие достаточные капиталы могут переходить на другие рынки, в частности — рынок инвестиционно-строительных услуг, который более выгоден чем риэлторский рынок, а также могут ликвидировать данный вид деятельности в связи с тем, что основными клиентами посреднической деятельности являются частные лица, работа с которыми трудоемка и не приносит значительных доходов, вследствие низкой платежеспособности клиентуры (особенно в малых городах).

Исследование рынка риэлторских услуг показало, что из 7 наиболее известных организаций функционировавших в г. Ставрополе в период с 1992 по 1994 на данный момент на рынке функционируют только 2 (Олимп и Квартал), остальные прекратили свое существование. По нашему мнению, большую роль в их ликвидации сыграл кризис 1998 года, который привел к резкому падению показателей во всех отраслях экономики. Зато оставшиеся фирмы, преодолев спад, окрепли и по праву занимают лидирующие позиции на региональном рынке.

По данным агентства Росбизнесконсалтинг [2, 4] объем рынка риэлторских услуг в Москве составляет от \$150 млн. до \$250–300 млн. Единновременно на рынке выставлено на продажу около 25 000–30 000 квартир. Ежемесячно риэлторы проводят около 5000–8000 сделок. Около 1500 сделок приходится на долю крупнейших агентств. Это «Инком» (около 14–15% в общем городском рынке), «Миэль» (8–11% по разным оценкам), Корпорация МИАН и «Бест» (примерно по 3%). К первой пятерке причисляет себя и московское агентство недвижимости «Домострой», которое оценивает свою долю на этом рынке в 1,5%.

В целом потребители не удовлетворены работой агентств недвижимости. Наименьшее нарекание вызывает оформление квартиры в собственность с зачетом имеющейся недвижимости, следом идет оформление и согласование перепланировки и оформление ипотеки. Хуже всего участники опроса

оценили такие параметры работы агентств, как составление договора и культура обслуживания.

Лучше всего потребители знают Миэль — 24,7%, затем идут МИАН — 18,9%, и Инком — 14,5%, реже звучали такие названия, как Гильдия — 1,8%, и Старый город — 1,3%. Среди других агентств недвижимости упоминались следующие названия компаний: Азбука жилья, ЦАН, Держава, Домострой, Реал, Строим вместе и другие.

Наибольшее количество респондентов (27,7%) обращалось в компанию «МИЭЛЬ-Недвижимость». На втором месте — МИАН (25%), на третьем — Инком (18,2%). Таким образом в Москве сформировалась тройка лидеров, занимающих основную долю рынка операций с недвижимостью [4].

Самым важным критерием при выборе агентства недвижимости для потребителя является его известность — 25,4% ответов — следующим по значимости идет время работы компании на рынке — 18,6%, 9,8% ответов было связано со стоимостью жилья, а 7,2% — со спектром основных услуг. Такие критерии как наличие системы скидок и спектр сопутствующих услуг оказались практически незначимы при выборе того или иного агентства недвижимости — по 0,8% ответов.

Набор приоритетов государственной поддержки рынка недвижимости включая и риэлторский бизнес, по мнению самих предпринимателей, должен быть иным, нежели он складывается в практике. Развитие рынка недвижимости требует развития субъектов этого рынка, в частности риэлторов путем предоставления им неиспользуемых офисных площадей из состава муниципального имущества, содействие в покупке, в том числе и за счет кредитов необходимого оборудования для оснащения офисов, покупки программного обеспечения, установление кооперационных связей с крупными строительными предприятиями). Значительное число риэлторов формулируют совсем не новую идею о том, что наиболее эффективной формой государственной помощи риэлторский бизнес считал бы такую ситуацию, когда государственные структуры не мешали бы вести нормальную производственно-хозяйственную деятельность [5].

Таким образом, обзор деятельности риэлторских организаций на рынке недвижимости показал, что риэлторская фирма является центральным звеном функционирования рынка. Роль риэлторских фирм, не только как посреднических звеньев, но и как инвесторов, агентов, юристов, оценщиков, специалистов по управлению недвижимостью, способствует установлению законности работы на этом рынке, помогает активному функционированию рынка, становлению цивилизованного рынка недвижимости в нашей стране аналогичного лучшим западным образцам.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Маркетинговое исследование агентств недвижимости г. Москвы. Обзор рынка риэлторских услуг, потребительские предпочтения покупателей недвижимости г. Москвы // <http://mi.aup.ru/research/62/8565562.html>.
2. Маркетинговые исследования рынков. Бизнес планы. Рестко холдинг // <http://www.restko.ru/market/695>
3. Озеров Е.С. Экономика и менеджмент недвижимости. СПб.: МКС, 2003.
4. Росбизнесконсалтинг. Исследование рынков. Третий ежегодный отчет РБК. Исследования // http://marketing.rbc.ru/rev_full/8565562.shtml
5. Шабалин В.Г. Сделки с недвижимостью на первичном и вторичном рынке. М.: Филинь, 2004.

МЕЩЕРЯКОВА Л.А., СТОЯН М.И.

**ВЛИЯНИЕ МЕТОДА БЮДЖЕТИРОВАНИЯ, ОРИЕНТИРОВАННОГО НА РЕЗУЛЬТАТ,
НА ДОХОДНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ РЕГИОНА**

Важнейшей составляющей стратегии реформирования региональных и муниципальных финансов является организация бюджетного процесса, ориентированного на результат, который был впервые применен на территории Ставропольского края в 2003 году. Среди основных принципов бюд-

жетной системы РФ тогда же была заявлена «эффективность и экономность расходования бюджетных средств, необходимость достижения при составлении и исполнении бюджета заданных результатов с использованием наименьшего объема средств для достижения наилучшего результата с использованием определенных бюджетом объема средств» [4, ст. 34]. До последнего времени реализация этих принципов была затруднена из-за отсутствия в государственном секторе экономики адекватных механизмов повышения эффективности бюджетных расходов. При подготовке федерального бюджета преобладало сметное планирование, т.е. бюджет формировался не на основе фактических и ожидаемых результатов осуществления бюджетных расходов, а путем индексации и корректировки объемов средств, выделенных в предыдущем году. В целях оптимизации расходования бюджетных средств и эффективного управления государственными расходами, Правительством РФ была одобрена Концепция реформирования бюджетного процесса в 2004- 2006г и согласно Постановления Правительства РФ от 22.05.2004г № 249 «О мерах по повышению результативности бюджетных расходов», при планировании и исполнении федерального бюджета с 2005 года применяется альтернативный метод реализации бюджетной политики — бюджетирование ориентированное на результат (далее — БОР).

Понятие «бюджетирование» (budgeting) применяется для обозначения комплекса действий по подготовке проекта, исполнению бюджета и контролю за расходованием средств. Наличие определенных социально- экономических эффектов от предоставления бюджетных услуг и деятельности государства, мониторинг и контроль за достижением намеченных целей и результатов, а также обеспечение единства бюджетного планирования и управления — это основные характеристики метода БОР. При использовании данного стиля бюджетирования предполагается программный подход к составлению бюджета и определяются стратегические цели, тактические задачи, необходимые финансовые ресурсы, намечаются ожидаемые результаты и сроки выполнения поставленных задач. Безусловно, метод БОР не является совершенно новым специфическим средством организации финансовых отношений, а представляет собой лишь набор систематизированных инструментов, возможности которых направлены на упорядочение объемов финансирования, обеспечение четкой связи денежных и натуральных показателей и построение целевых зависимостей отдельных этапов бюджетных операций от достигнутых и проектируемых показателей, а также повышение уровня контроля за объемами выполненного финансирования. В смысле универсальности и комплексности метод БОР, безусловно, обладает неоспоримыми достоинствами. Попытки увязать финансирование с объемом предоставляемых бюджетных услуг предпринимались и ранее. В разные периоды времени их объем измерялся различными показателями: численностью врачей, учителей, прочих работников бюджетной сферы, и т.п. [5]. И эти показатели, в определенной мере, задавали ориентир для бюджетного финансирования. На наш взгляд, именно постоянный поиск более правильных показателей измерения объема предоставляемых бюджетных услуг и постоянные эксперименты в данной области и стали одной из основных причин низкой эффективности современной бюджетной сферы. Внешние условия в момент проведения таких экспериментов оказывали определенное влияние на полученные результаты, так если попытки перейти на бюджетирование ориентированное на результат совпадало по времени с благоприятной бюджетной ситуацией, характеризующейся сверхнасыщением бюджета в период мирового энергетического кризиса 1970-х годов, то они приводили к расширению объемов и масштабов бюджетного финансирования общественных благ. Если они совпадали с периодами ослабления бюджетной системы, например, в период спада цен на нефть в 1980-х годах, то возникали кризисы в бюджетной сфере, перераставшие затем в кризисы политической системы в целом. БОР, если оно призвано сформировать новую парадигму бюджетного механизма в современной России, должно пройти еще ряд этапов методического насыщения, поскольку сам методологический потенциал БОР понимаемого, как система действий по целенаправленному управлению финансовыми ресурсами, очень велик. Содержательное наполнение самого понятия БОР, нам представляется наиболее удачным в трактовке российского ученого — экономиста А.Лаврова: «...этот метод планирования, исполнения и контроля за исполнением бюджета, обеспечивающий распределение бюджетных ресурсов по целям, задачам и функциям государства с учетом приоритетов государственной политики и общественной значимости ожидаемых непосредственных результатов использования бюджетных средств» [8, с. 9]. На наш взгляд, наибольшей привлекательностью обладает именно универсальность данного метода, поскольку он позволяет обеспечить сразу «...планирование, исполнение и контроль за исполнением...», таким образом, речь идет о комплексе различных методов, при-

менение которых в определенной последовательности, дает результат более эффективный, чем достигается при использовании традиционных методов планирования и прогнозирования. Применительно к БОР, следует отметить, что для всех заявленных в нём операционных возможностей — от планирования до контроля — требуется использование множества отдельных методов. Таким образом, вопрос заключается не в его новизне, а в возможности обеспечить достижение необходимого эффекта отдельных элементарных методов с учетом практики реформирования бюджетного процесса в РФ в последние годы и регулярной сменой различных тенденций. Характерным примером являются минимальные государственные социальные стандарты, введенные в обиход бюджетирования еще в 1996 году, но так и не получившие до сих пор своего реального воплощения и исключенные из новой редакции Бюджетного кодекса. Сложность формализации общественной значимости расходов и постоянная ограниченность доходов бюджетной системы дает основание утверждать, что приоритетность тех или иных общественных потребностей, финансируемых за счет бюджета, в нынешнем виде сформировалась путем эволюции, т.е. методом проб и ошибок, а не в результате использования какой-то передовой методики. Характерными, для научной литературы, в отношении применения метода БОР, можно выделить следующие высказывания (Бакина Н.В., Гамукин В.В., Свинцова А.П.): — «...задача органов власти и управления заключается не только в обеспечении гарантий общественной значимости результатов использования бюджетных средств, но и в систематизации и предсказуемости соотношения области возникновения потребности и области предоставления общественных благ для обеспечения гарантий производства оптимального, с точки зрения затрат, объема общественного товара» [3, с. 371–389]. Мау В. — «...необходимо подвергнуть пересмотру процедуры принятия решений в бюджетной сфере, развивать систему бюджетирования по результатам, совершенствовать процедуры предоставления бюджетных средств, а также классифицировать сеть бюджетополучателей» [9, с. 22]. В части БОР данные высказывания во многом созвучны положениям последних ежегодных Посланий Президента РФ, которые направлены на решение стратегических задач в бюджетном процессе. Да сам факт упоминания учеными России (Афанасьев Мст. [2], Ананенко С. [1], Гламукин В. [5] и ряд др.) о бюджетировании, ориентированном на результат как о первоочередной мере по инструментальному обогащению бюджетных технологий и как о средстве повышения эффективности принятия решений, позволяет надеяться, что эта идея будет разрабатываться научными кругами и найдет практическое применение. Поскольку инициативы по внедрению того или иного метода управления изначально выдвигаются самым верхним уровнем управления, оно должно обеспечить собственное лидерство в методологической части. В части внедрения метода БОР, федеральный уровень пока проходит фазу самостоятельной методической наработки. Что касается регионов, то их реакция на активное использование БОР оказалась более оперативной и уже в конце 2003 года практически во всех принимаемых регионами документах, касающихся бюджетной составляющей, ими было зафиксировано применение метода БОР. Методы БОР применялись, как правило, в отношении расходов и строились на оценке эффективности участия в различных сферах экономики регионов, путем минимизации в распределении бюджетных средств по направлениям, где их вложение обязательно либо неэффективно. В настоящее время назрела необходимость внедрения определенных измерительных индикаторов результативности, которые будут способствовать оценке затрат государственных средств. Поэтому регионы, более активно реагирующие на любые новации и широко применяющие у себя БОР, должны быть готовы в перспективе к тому, что на федеральном уровне может появиться обязательная к применению общероссийская методика, которая потребует от них корректировки регионального подхода к БОР. На местном уровне пока не наблюдается высокая активность внедрения данного метода, что объясняется в первую очередь, проведением муниципальной бюджетной реформы, в которой достаточно своих проблем. Внедрение метода БОР сопровождается сокращением доходных возможностей региональных и местных уровней бюджетной системы, что отчасти определяет популярность данного метода на субфедеральном уровне. Следует отметить, что при современной трактовке БОР оно должно стать важнейшим элементом обновления бюджетного механизма прежде всего на местном уровне, поскольку именно здесь финансируется основная масса социальных учреждений. Насколько позволяют судить имеющиеся публикации по результативности этого метода, БОР призвано обеспечить сокращение расходов бюджета. Но такой результат противоречит мировой социальной гуманистической концепции, которая в части бюджетных расходов уже почти 35 лет предусматривает «...прогрессивное увеличение необходимых бюджетных и иных расходов, требующихся для финансирования социальных аспектов развития» [6, п. 6, ст. XVI]. Инструментарий

применения метода БОР активно разрабатывается также во внешней, по отношению к бюджету, среде, в т.ч. в сфере международного консалтинга. Одна из разработок Standard & Poor's предлагает механизм, при котором «...детальное планирование структуры расходов и трехуровневый внешний контроль замещаются утверждением общей суммы расходов и четким графиком финансирования. Задание, выраженное в объеме и качестве бюджетных услуг, приходит на смену сложной системе стандартов и нормативов» [7, с. 67–68]. На наш взгляд, многообразие понимания сути метода БОР в разных источниках следует считать не недостатком, а диалектическим преимуществом этапа «созревания» методики. Противоречивость подходов к БОР может послужить внутренним источником методического развития, но только в случае, если уровень информированности участников бюджетного процесса будет оставаться высоким и тема не будет забыта, как множество до нее возникавших идей по реформированию отечественного бюджетного механизма. Задачи по совершенствованию бюджетной политики были поставлены в ежегодных Посланиях Президента РФ на 2003, 2004, 2005 г.г., основной смысл которых сводится к тому, что бюджетная политика РФ должна быть ориентирована на перспективу, исходить из четкого понимания возможностей федерального бюджета и приоритетов в расходах, обеспечивать предсказуемость условий формирования бюджетов всех уровней. Поэтому и конкретные задачи в этой связи предусматривают повышение качества среднесрочного бюджетного планирования и определение возможностей для утверждения структуры бюджетных расходов на три предстоящих года.

Основополагающий принцип БОР — обеспечение взаимосвязи между выделяемыми бюджетными ресурсами и ожидаемыми результатами их использования, который реализуется посредством внедрения системы соответствующих правил и процедур в бюджетный процесс. Поскольку подавляющее большинство стратегических задач социально-экономической политики выходит за пределы одного бюджетного года и встроено в систему среднесрочных программ социально-экономического развития страны, на практике принципы БОР должны реализовываться в условиях среднесрочного горизонта планирования (далее — СБОР). Применение метода СБОР в бюджетном процессе региона позволит оптимизировать ограниченные ресурсы бюджета, повысить результативность функционирования региона и качества предоставляемых им социальных услуг гражданам, проживающим на территории Ставропольского края. По нашему мнению, использование метода СБОР обеспечит:

- результативность расходов бюджета через оптимизацию бюджетных средств, отказ от второстепенных расходов и расходов, не имеющих для региона приоритетного значения;
- эффективность управления расходами за счет формирования бюджета и контроля за его исполнением по целям, задачам и функциям государства, отдельным программам или группам отраслевых программ, а также с выделением статей классификации;
- качество социально-экономического и бюджетного планирования за счет улучшения качества информации, используемой для принятия стратегических решений, направленных на улучшение социально-экономического развития региона;
- совершенствование стратегического планирования приоритетных для региона направлений экономики.

В рамках применения метода СБОР дополнительный эффект также может быть достигнут за счет повышения прозрачности бюджетных расходов и информированности общества о деятельности исполнительных органов власти через публикацию, в специальных периодических изданиях, бюджетной документации, характеризующей связь между общественной значимостью, масштабами, качеством предоставляемых бюджетных услуг и объемами финансирования соответствующих расходов бюджета региона. Весьма значимым, на наш взгляд, представляется совершенствование бюджетного процесса в Ставропольском крае, направленное на развитие методологии и внедрения в повсеместную практику среднесрочного финансового планирования по следующим направлениям:

- разработка нескольких вариантов среднесрочного финансового плана;
- обеспечение периодичности среднесрочного финансового планирования и соответствия его результатов программам развития региона на среднесрочную перспективу;
- оценки результатов реализации среднесрочных прогнозов;

Внедрение СБОР в регионе является логическим продолжением реформ, которые проведены и продолжают проводиться в государственном секторе в последние годы. За это время сделано многое, без чего дальнейшее совершенствование бюджетного сектора было бы невозможно. Так, в основном решена задача финансовой и макроэкономической стабилизации, являющейся необходимым условием

для обеспечения экономического роста, заложены основы сбалансированности бюджетной системы, осуществлено разграничение расходных обязательств между органами власти, что создает предпосылки для приведения в соответствие финансовых возможностей ветвей государственной власти и его расходных обязательств и является основой для эффективного выполнения функций и задач государства. Созданная нормативная и правовая база бюджетного процесса и, прежде всего, Бюджетный кодекс, предусматривает существенные элементы как бюджетирования по целям и результатам, так и среднесрочного бюджетирования. Отдельные элементы бюджетирования по целям и результатам применяются в российской практике достаточно длительное время. В регионах РФ накоплен значительный опыт разработки и реализации федеральных целевых программ, являющихся действующим элементом целевого программного планирования, создан и успешно действует Фонд реформирования региональных финансов, в котором реализуется распределение бюджетных средств в зависимости от достижения определенных целей и применяется эффективная система мониторинга. Эти элементы могут служить основой и развиваться при дальнейшем совершенствовании управления государственными финансами. Безусловно, при этом сохраняется и целый ряд проблем, в частности чрезвычайная зарегламентированность бюджетной системы и ее нацеленность на сложившуюся сеть бюджетных учреждений, отсутствие стимулов к эффективному оказанию государственных услуг, слабой увязке среднесрочного социально-экономического планирования и годовых бюджетов, ряд других проблем.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Ананенко С. Повышение эффективности бюджетных расходов с помощью системы сбалансированных целевых показателей // Финансы. 2004. № 9.
2. Афанасьев Мст. Бюджетирование, ориентированное на результат // Вопросы экономики. 2004. № 9.
3. Бакина Н.В., Гамукин В.В., Свинцова А.П. Аспекты бюджета: императивный, экономический, финансовый, налоговый, расходный, социальный. М.: Просветиздат, 2001.
4. Бюджетный кодекс РФ.
5. Гламукин В. Новации бюджетного процесса: бюджетирование, ориентированное на результат // Вопросы экономики. 2005. № 2.
6. Декларация социального прогресса и развития, принятая на Генеральной Ассамблее ООН 12.12.1969.
7. Колчанов П. Кодекс лучшей практики // Бюджет. 2003. № 8.
8. Лавров А. Среднесрочное бюджетирование, ориентированное на результат: международный опыт и российские перспективы // Финансы. 2004. № 3.
9. Мау В. Итоги 2003 года и итоги четырехлетия: политика против экономики // Финансы. 2004. № 3.

МИЛОВАНОВА Е.А., КОБАЛИЯ Т.Л.

ОТРАСЛЕВАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Отечественное машиностроение является важнейшей отраслью, определяющей и обеспечивающей в экономике страны переход к профессиональным технологическим укладам. Но успешно реализовать эту свою роль оно может только при условии приоритетной модернизации своего производственного потенциала, который в данный момент предельно изношен, многоукладен и мало конкурентоспособен. Решение задачи такого порядка требует серьезного государственного вмешательства не только с точки зрения денежных ресурсов, но и с позиций выработки эффективной политики регулирования этих процессов.

Учитывая, что машиностроение является основой материально-технической базы всей производственной сферы, особое внимание необходимо уделить не только росту инвестиций в основной капитал отрасли, но и их инновационной направленности. Активное использование во всем мире достижений НТП определяет уровень конкурентоспособности выпускаемой продукции и тенденции изме-

нений спроса на нее [4]. Экономическое лидерство той или иной сферы объясняется массовым перераспределением ресурсов в технологические цепи принципиально иного уровня с распространением соответствующих социальных и институциональных нововведений.

При сохранении существующих тенденций в инновационно-инвестиционной сфере, тесно связанной с современным состоянием отечественного машиностроения, становится нереальным расчет на переход России в обозримом будущем в группу стран, опирающихся на постиндустриальную материально-техническую базу. Реальной долгосрочной целью должно быть создание материальной и организационно-экономической базы, позволяющей выйти на траекторию движения к постиндустриальным технологиям [1]. Эту проблему со всей остротой можно проследить на примере одной из важнейших отраслей промышленности Ставропольского края — машиностроения и металлообработки.

Исследования показали, что, несмотря на увеличение в объемах инвестиционных потоков, направленных в машиностроение и металлообработку, современная инвестиционная ситуация в Ставропольском крае характеризуется острой нехваткой финансовых ресурсов, что подтверждается и уровнем обновления основных фондов и эффективностью инвестиций (таблица 1).

Таблица 1. Динамика эффективности инвестиций в отрасли машиностроения и металлообработки Ставропольского края

Отрасли	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
Инвестиции и основной капитал, млн. руб.						
Промышленность, в т.ч.	2754,6	3033,9	3053,8	3838,3	4242,1	4694,7
машиностроение и металлообработка	57,3	209,3	318,7	317,4	287,5	301,6
Удельный вес, %	2,07	6,89	10,44	8,27	6,78	6,42
Приходится на 1 руб. инвестиций основных фондов						
Промышленность, в т.ч.	11005,2	10491,1	16586,9	13800,4	13227,6	12844,4
машиностроение и металлообработка	57539,3	15513,6	10928,8	12029,0	13248,7	12798,6
Приходится инвестиций на 1 работника, руб.						
Промышленность, в т.ч.	19619,9	22523,4	20627,1	30438,5	36350,5	38621,1
машиностроение и металлообработка	1609,6	6520,2	6338,5	9560,2	8237,8	9102,5
Приходится валовой продукции на 1 руб. инвестиций						
Промышленность, в т.ч.	10308,2	12404,4	15813,2	14099,5	14846,0	15320,0
машиностроение и металлообработка	54677,1	18896,3	23641,4	21557,7	28966,3	31674,2

Инвестиции в машиностроение возросли в 2001 г., по сравнению с 2000 г., в 3,7 раза, составили 209,3 млн. руб. и остаются приблизительно на этом же уровне к настоящему времени. Такой скачок можно объяснить тем, что Правительство Ставропольского края с 2000 г. приступило к реализации программы компенсации товаропроизводителям с процентов ставки за банковский кредит. Удельные значения привлечения инвестиций достигли максимума в 2002 г. и составили 10,44 %, к 2005 г. данный показатель снизился до 6,42 %. Если сравнивать их с другими удельными показателями машиностроения и металлообработки по отрасли промышленности в целом, то можно сделать вывод, что уровень инвестиций здесь необоснованно низок. Так, в 2004 г. удельный вес числа действующих машиностроительных предприятий составил около 20 % в общепромышленной структуре, объем продукции — 11,5 %, численность персонала — 25 %, а объем инвестиций лишь 6,78 %.

Практический интерес представляет сравнительный анализ удельных характеристик инвестиционной деятельности в отрасли. В расчете на 1 работника за период с 2000 г. по 2005 г. объем инвестиций увеличился здесь от 1609,6 руб. до 9102,5 руб. Последнее значение в 4,5 раза ниже аналогичного среднего показателя по промышленности. Рассмотрение динамики размеров основных фондов в расчете на 1 руб. инвестиций показывает, что капитальные вложения машиностроительными предприятиями региона в основном ограничивались лишь функциями поддержания имеющегося

производственного потенциала. В этой связи излишне надеяться на повышение эффективности их функционирования и рост конкурентоспособности.

Между тем, отдача от использования инвестиций, выраженная через удельные значения валовой продукции в машиностроении и металлообработке, превышает аналогичный среднепромышленный показатель в 1,5-2,0 раза. Это свидетельствует о текущей и перспективной целесообразности для региональной экономики привлечения денежных средств в отрасль.

Следует отметить, что в условиях высоких рисков сектор кредитных и банковских услуг продолжает сдержанно относиться к инвестиционным проектам в реальном секторе экономики. Доля долгосрочных кредитных ресурсов составляет менее 5,0 % от общего объема кредитов, выданных нефинансовому сектору. При постепенном замедлении инфляции в последние годы кредиты коммерческих банков становятся доступнее. Однако и в этом случае устойчивого роста спроса на кредиты банков со стороны реального сектора экономики региона не наблюдается. Динамика привлечения финансовых ресурсов промышленными предприятиями региона крайне нестабильна, а «всплески» наблюдаются лишь в случаях реализации отдельных крупных проектов. Так, в структуре источников финансирования инвестиций в основной капитал промышленности Ставропольского края доля кредитов банков в 2002 г. составляла 4,8 %, а в 2004 г. уже возросла до 36,4 %.

Принятие решений о размещении капитальных финансовых ресурсов должно основываться на объективных оценках, когда обобщающим показателем выступает инвестиционная привлекательность проекта. При этом условием разработки действенной системы оценки инвестиционной привлекательности является выбор совокупности основных показателей, позволяющих объективно оценивать ее уровень и использовать полученные результаты в управлении инвестиционным процессом [1].

На состояние инвестиционной привлекательности машиностроения и металлообработки оказывают влияние ряд факторов, к которым относятся: макроэкономическая среда, экологическая безопасность, а также инфраструктурный, производственный, кадровый, потребительский, финансовый, инвестиционный, инновационный потенциал [2]. Каждый из указанных факторов учитывается комплексом показателей. Например, производственный потенциал отрасли характеризуется стоимостью основных фондов, объемами производства, структурой собственности, производительностью труда, степенью износа основных средств, интенсивностью их обновления. Состояние финансового потенциала оценивается рентабельностью активов и производства продукции, размерами дебиторской и кредиторской задолженности.

Проведенный корреляционный анализ степени тесноты связи между объемами инвестиций и каждым из характеризующих показателей позволил определить наиболее значимые из них. Указанный набор показателей способен аргументировать степень инвестиционной привлекательности отрасли в ее рискованной и экономической составляющих.

Весовые значения этих показателей, учитывающие степень их влияния на объем инвестиций, определены для условий Ставропольского края методом попарных сравнений и приведены в таблице 2.

Экономическая составляющая инвестиционной привлекательности, выраженная в долях единицы, определяется по формуле:

$$\mathcal{E}C = \frac{ВДС(1 - T) - И}{И}, \quad (1)$$

где: ВДС — валовая добавленная стоимость отрасли, млн. руб.;

T — средняя ставка налогообложения, в долях единицы;

И — объем инвестиций, млн. руб.

Рисковая составляющая, показывающая долю потерянных доходов от вложенных средств, представляет собой интегральный параметр и рассчитывается методом многомерной средней:

$$PC = \frac{\sum_{i=1}^n h_i * v_i}{\sum_{i=1}^n v_i}, \quad (2)$$

где: n — число показателей;

h_i — характеристика показателя по таблице 2;

v_i — вес показателя по таблице 2.

Тогда инвестиционная привлекательность отрасли выражается:

$$ИПО = ЭС(1 - РС) \quad (3)$$

Состояние отрасли во многом зависит от окружающей ее внешней среды, в частности, от уровня территориального развития экономики. Тогда совокупную инвестиционную привлекательность отрасли (СИПО) можно выразить в виде произведения соответствующих характеристик отрасли и региона:

$$СИПО = ИПР * ИПО \quad (4)$$

где

ИПР — показатель инвестиционной привлекательности региона.

Таблица 2. Предлагаемая шкала оценки показателей рисковей составляющей инвестиционной привлекательности отраслей экономики

Наименование	Характеристика	Вес
1 Объем производства	1 - высокий, загружено 100% мощностей 20 - крайне низок, загружено менее 5% мощностей	0,115
2 Степень износа основных средств	1 - менее 5% 20 - более 75% 3 - высокая, на 100% выше среднероссийского уровня	0,255
3 Привлекательность труда	10 - крайне низкая, на 100% ниже среднероссийского уровня	0,175
4 Структура собственности в отрасли	1 - 100% государственная 20 - 100% частная	0,1
5 Доля отрасли в региональной промышленности	1 - высокая, более 70% 20 - низкая, менее 5%	0,1
6 Доля прибыльных предприятий	1 - высокая, 100% рентабельных 20 - низкая, 100% убыточных	0,125
7 Интенсивность инновационной деятельности в отрасли	1 - высокая, более 70% 20 - низкая, менее 10%	0,255
ИТОГО		1,000

В наших исследованиях использовались данные рейтингового агентства «Эксперт» по оценке инвестиционной привлекательности региона [3]. Итоговые результаты расчетов за период 2000-2005 гг. представлены в таблице 3.

Данные таблицы 3 свидетельствуют о наличии тенденции к повышению инвестиционной привлекательности отрасли машиностроения и металлообработки в Ставропольском крае. Однако, практическую значимость могут иметь прогнозные оценки этого показателя в среднесрочном и долгосрочном периодах.

В нашем случае для расчета будущих значений инвестиционной привлекательности отрасли машиностроения был выбран метод экспоненциальной средней. Прогнозирование осуществлено до 2015 года, причем на период до 2010 года с доверительной вероятностью 0,95 вычислены его реальные параметры, а с 2010 г. по 2015 г. — оптимистичный и пессимистичный варианты. Результаты расчетов приведены в таблице 4.

В течение 2006-2008 гг. ожидается увеличение инвестиционной привлекательности отрасли на 2,6-8,5 %, а в последующие два года — снижение на 5,3-8,7 %. Такая динамика очевидна, поскольку внедрение новых технологий всегда связано с краткосрочным снижением темпов роста прибыли. В этом случае инвестиционная привлекательность снизится за счет уменьшения ее экономической составляющей и некоторого роста рисковей. Этот период предполагает вероятность выхода ряда инвесторов из отрасли.

Таблица 3. Показатели инвестиционной привлекательности отрасли машиностроения и металлообработки Ставропольского края

Год	Экономическая составляющая	Рисковая составляющая	Инвестиционная привлекательность отрасли	Инвестиционная привлекательность отрасли + регион
1995	0,4775	0,6689	0,1399	0,1557
2000	0,6249	0,4967	0,3148	0,2947
2001	0,5874	0,4775	0,3069	0,2882
2012	0,5624	0,3985	0,3183	0,3143
2013	0,5932	0,3785	0,3687	0,3447
2014	0,6249	0,4102	0,3686	0,3738
2015	0,631	0,387	0,3874	0,3858

Следует отметить, что развитие после 2010 г. оптимистичных тенденций прогноза более вероятно (вероятность составляет 0,912). В этой связи более выгодным можно считать вложение средств в отрасль на долгосрочную перспективу. Согласно расчетам, реализация подобных вложений может обеспечить прирост капитала на уровне 36,6 %. В случае максимизации рискованной составляющей минимальное приращение капитала составит 20,5%, что также нельзя считать экономически нецелесообразным для инвесторов.

Таблица 4. Прогнозные оценки инвестиционной привлекательности отрасли машиностроения и металлообработки Ставропольского края

Год	Объем инвестиций, млн. руб			Инвестиционная привлекательность		
	Реальный прогноз	Оптимистичный прогноз	Пессимистичный прогноз	Реальный прогноз	Оптимистичный прогноз	Пессимистичный прогноз
2006	312,3	-	-	0,3890	-	-
2007	308,4	-	-	0,4221	-	-
2008	319,6	-	-	0,4334	-	-
2009	320,1	-	-	0,3954	-	-
2010	322,8	-	-	0,3745	-	-
2011	-	406,8	306,8	-	0,4364	0,336
2012	-	422,4	322,4	-	0,4507	0,350
2013	-	441,6	381,6	-	0,5244	0,324
2014	-	434,7	234,7	-	0,5771	0,277
2015	-	559,8	219,8	-	0,6312	0,231

Проведенные расчеты отражают перспективность прихода на рынок машиностроительной продукции Ставропольского края стратегических инвесторов, заинтересованных в ускорении темпов развития региональной экономики, а также в надежном наращивании собственного капитала.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Бекларян Л.А., Сотский С.В. Анализ инвестиционной привлекательности проекта с учетом региональной инвестиционно-финансовой политики // Аудит и финансовый анализ. 2004. № 2.
2. Изряднова О. Инвестиции в реальный сектор экономики // Ежемесячный бюллетень «Российская экономика: тенденции и перспективы». М.: Институт экономики переходного периода, 2005.
3. Официальный сайт журнала «Эксперт» (<http://www.expert.ru>)
4. Makarevich L. Foreign investors in the emerging Russian market. ASM0-Press, 2002.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ

В настоящее время остро встала проблема технического перевооружения и модернизации изношенного оборудования основной сети на предприятиях электроэнергетики. Авария в Московской энергосистеме 25 мая 2005г. была не единственной за последние годы, однако она обратила пристальное внимание на вопросы финансирования энергообъектов.

За период с 1980г. по 2001г. в электроэнергетике степень износа основных фондов в увеличилась с 32 % до 53 %, а коэффициент обновления основных фондов за тот же период снизился с 6% до 0,9%.

В настоящее время выработан ресурс 34 тыс. МВт., что составляет 16% мощности электростанций России. В перспективе произойдет лавинообразное нарастание объемов выработавшего свой ресурс основного оборудования. К 2010г. 104 тыс. МВт установленной мощности, или 50% действующего в это время оборудования тепловых и гидроэлектростанций (ТЭС и ГЭС), выработает свой ресурс, а к 2020г. — 150 тыс. МВт, что составит 70%. К 2000г. около 25% оборудования электрических подстанций также достигло предельного срока службы. Все это говорит об огромной необходимости в инвестировании всех типов электроэнергетических предприятий страны. По оценкам специалистов потребность в инвестициях в электроэнергетику к 2020г. составит порядка 148 — 217 млрд. долларов США, а потребность инвестирования в топливно-энергетический комплекс в целом — 520 — 697 млрд. долларов США (табл. 1).

Из таблицы 1 видно, что потребность в инвестициях нарастает не линейно, что связано с упомянутой выше лавинообразной выработкой ресурса основного оборудования.

Таблица 1. Потребность российской электроэнергетики и ТЭК в инвестициях, млрд. долларов

Отрасль промышленности	Фактически осуществлено инвестиций		Потребность в инвестициях			2001-2020, всего
	2001	2002	2001-2005	2006-2010	2011-2020	
Электростанции	1,5	2,2	18-19	25-42	105-156	148-217
Общая потребность в инвестициях*	9,1	11,9	89-98	110-148	350-455	520-697

*-В общей потребности учтены инвестиции в нетрадиционные источники энергии, теплоснабжение и энергосбережение.
Источник: авторск. по [4].

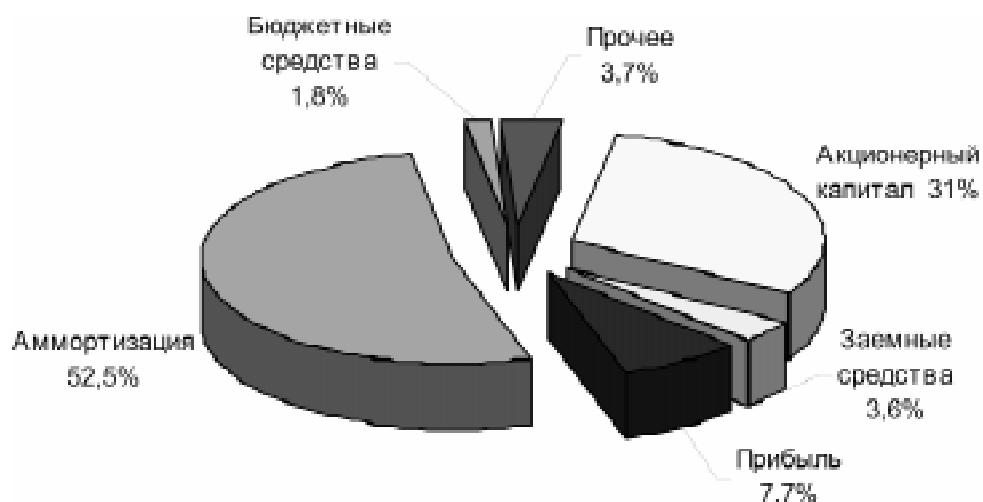
При выборе источников и возможных вариантов инвестирования электроэнергетические предприятия могут воспользоваться одним из следующих основных путей финансирования:

- бюджетное финансирование (на возвратной и безвозвратной основе);

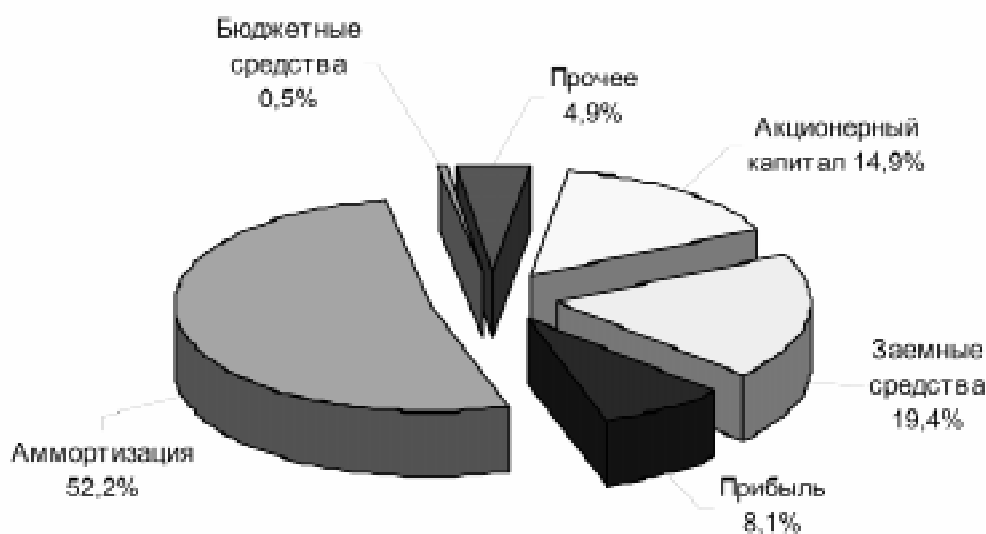
В настоящее время бюджетное финансирование имеет огромное значение для развития энергетической отрасли России. Проработанный подход к инвестиционной политике государства может обеспечить инвестиционную привлекательность электроэнергетики не только для отечественных, но и для зарубежных инвесторов. Формы государственного финансирования могут быть различными: изменение подходов к тарифообразованию, предоставление крупных кредитов на модернизацию и развитие энергетических предприятий, предоставление налоговых льгот, и т.д.

- собственные средства (амортизационные отчисления, прибыль и т.д.).

Из диаграмм (рис. 1, 2) видно, что основным источником финансирования являются собственные средства холдинга, однако явно просматривается тенденция к увеличению доли заемных средств. В соответствии с инвестиционной программой РАО «ЕЭС России» в 2005г. направило на финансирование генерации 25,9 млрд. руб.



2002 г.



2004 г.

Рисунок 1. Источники финансирования инвестиционных проектов РАО «ЕЭС России» в 2002 и 2004 гг.

В отличие от крупной компании, более мелкие энергопредприятия не способны накапливать значительные средства для самостоятельного финансирования инвестиционных проектов, что заставляет их искать иные пути для обновления основных фондов.

- дополнительный выпуск акций предприятия.

В настоящее время дополнительная эмиссия акций является одним из наиболее распространенных способов привлечения инвестиционных ресурсов в России и в странах с более развитой экономикой. Применялся этот способ и РАО «ЕЭС России».

- прямые инвестиции (российских и иностранных инвесторов).

Высокий уровень инвестиций в реальные проекты говорит о благоприятном инвестиционном климате в отрасли, и уверенности инвесторов в получении прибыли от реализации проекта. На дан-

ном этапе РАО «ЕЭС России» стратегически важно скорейшее привлечение долгосрочных инвестиций в электроэнергетику. В настоящее время уже есть инвесторы, готовые вкладывать деньги в строительство новых генерирующих мощностей, однако пока отказываются от финансовых вложений. Одна из основных причин этому — отсутствие подписанного правительством РФ постановления «Механизм гарантирования инвестиций».

- кредиты коммерческих банков.

В настоящий момент отечественные энергетические предприятия могут получить валютный кредит на небольшой срок (3 — 5 лет) под значительные проценты (15 — 20% годовых). Учитывая, что энергетическое оборудование из-за своей высокой стоимости может окупаться за срок до 30 лет, прибыли предприятий может едва хватать на покрытие кредита.

- лизинг.

Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)» трактует лизинг, как совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в том числе приобретением предмета лизинга. В свою очередь договор лизинга — договор, в соответствии с которым арендодатель (далее — лизингодатель) обязуется приобрести в собственность указанное арендатором (далее — лизингополучатель) имущество у определенного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование. Договором лизинга может быть предусмотрено, что выбор продавца и приобретаемого имущества осуществляется лизингодателем. Федеральный закон, давая определение договора лизинга, не дает нам определения самого лизинга [5, ст. 376; 6, ст. 5394]. Другие авторы предлагают следующие определения:

Лизинг — это инвестиционный инструмент, позволяющий предприятию, не отвлекая собственные ресурсы, произвести модернизацию основных фондов и получить новое, современное высокотехнологичное оборудование.

Лизинг — это способ финансирования, при котором получение средств на развитие совмещается с оптимизацией налогообложения предприятия.

Лизинг — это вид инвестиционной деятельности, при котором лизингодатель приобретает у поставщика оборудование и затем сдает его в аренду за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях лизингополучателю с последующим переходом права собственности лизингополучателю.

Наряду с этим, лизинг определялся и как сложная лизинговая сделка, состоящая из разных договоров, и как разновидность договора аренды. Такая многозначность понятия лизинга постоянно дезориентировала практику и, безусловно, требовала терминологической упорядоченности.

В новой редакции Закона лизинг определен как совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга. Тем самым соблюдается необходимая терминологическая четкость, а в основу определения лизинга кладется понятие одноименного договора. Другими словами, договор лизинга и правоотношения, возникающие при его реализации, именуются лизингом. Таким образом, чтобы определить, что такое лизинг, надо сначала дать понятие договора лизинга. Хотя многозначность понятия сохраняется, но в гораздо более узких пределах, что само по себе уменьшает количественную базу для возникновения различных экономико-правовых коллизий, обусловленных инвариантностью возможных трактовок лизинга.

В литературе также используются следующие словосочетания, близкие по смыслу английскому слову LEASING:

- finance lease — финансовая аренда;
- hire-purchase — наём-покупка;
- leveraged lease — аренда с финансовым рычагом;
- net lease — чистая аренда.

Мы согласны с А.А. Ивановым, который отмечает, что «это правильно, поскольку инвестиционную деятельность как вложение средств в те или иные имущественные ценности осуществляет только одна сторона договора лизинга — лизингодатель. Лизингополучатель ничего никому не вкладывает, а напротив, получает имущество в пользование. Если бы лизинг считался инвестиционной деятельностью, выходило бы, что не все участники ее осуществляют. Но это противоречило бы исходной посылке: лизинг — инвестиционная деятельность» [4]. Определение лизинговой деятельности как инвестиционной придает ей специальное значение. Не все участники лизинговых отношений ведут ее, а только некоторые, в основном лизингодатели. Остальные же просто выступают как участники лизинговых отношений.

Стоит отметить и то, что из новой редакции Закона исчезла формулировка «определенные условия, обусловленные договором», которая представляла собой явную тавтологию («условия обусловленные»).

В новой редакции Закона наблюдается отказ от взгляда на лизинг как на экономико-правовую категорию, что нередко имеет место в трудах отдельных авторов. Например, В.Д. Газман считает, что «процесс лизинга выражает комплекс имущественных отношений, складывающихся в связи с движением имущества между участниками лизинговой операции. Поэтому лизинг, как экономико-правовая категория, представляет собой особый вид предпринимательской деятельности, направленной на инвестирование временно свободных или привлеченных финансовых средств, когда по договору финансовой аренды (лизинга) арендодатель обязуется приобрести в собственность обусловленное договором имущество у определенного продавца и предоставить это имущество арендатору (лизингополучателю) за плату во временное пользование для предпринимательских целей» [1, 2].

Определение лизинга как предпринимательской деятельности — это определение с позиции только одного участника сделки, неспособное адекватно выразить его сущность. Ведь объект лизинга одновременно выступает и как собственность лизингодателя, и как функция капитала лизингополучателя. Более того, экономическая основа лизинга содержит в себе существенные свойства кредитной сделки, инвестиционной и арендной деятельности. Попытка отражения перечисленных экономических содержаний лизинга и сущности лизинга, как правового явления в одном определении неизбежно приводит к неоднозначности и размытости полученной формулировки.

На наш взгляд, весьма удачным является утверждение В.А. Горемыкина, что в трактовке лизинга как особом виде предпринимательской деятельности необходимо выделить три формы организационно-экономических отношений, свойства которых включает в себя лизинг: кредита, аренды и торговой деятельности, которые в сочетании образуют новую форму экономической деятельности. В то же время лизинг отличается от кредита, аренды и т.д. Так, лизинг является формой вложения средств на возвратной основе, так как договор лизинга заключается на определенный период времени и выплаты по нему лизингодатель получает в установленный срок [3].

По нашему мнению основные преимущества лизинга заключаются в следующем:

- уменьшение налога на имущество за счет возможности использования механизма ускоренной амортизации с коэффициентом 3 включительно;
- уменьшение налогооблагаемой базы по налогу на прибыль, поскольку платежи по договорам лизинга в полном объеме относятся на себестоимость;
- улучшение баланса предприятия-лизингополучателя;
- возможность эксплуатации оборудования без крупных единовременных финансовых вложений;
- по сравнению с кредитом, срок инвестиционного проекта, финансируемого по договору лизинга, может быть более длительным.

Таким образом, из рассмотренных вариантов финансирования инвестиционных проектов по техническому перевооружению энергопредприятий, на наш взгляд, лизинг является наиболее перспективным способом обновления дорогостоящего энергетического оборудования. А, учитывая, что схема лизинга является привлекательной и для производителей оборудования, так как увеличивает число клиентов и помимо поставки может заключаться контракт на доставку, монтаж, обучение персонала и многое другое, то лизинговые операции в сфере электроэнергетики могут получить широкое применение.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Газман В.Д. Изменения в законодательстве о лизинге // Хозяйство и право. 2002. № 12.
2. Газман В.Д., Кабатова Е.В. Лизинг в России // Хозяйство и право. 2003. № 3.
3. Горемыкин В.А. Лизинг. М.: Инфра-М, 1997.
4. Иванов А. А. Договор финансовой аренды (лизинга) в новых условиях // Известия ВУЗов. Правоведение. 2002. № 2.
5. Федеральный закон «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «О лизинге» от 29.01.2002 № 10-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2002. № 5.
6. Федеральный закон «О лизинге» от 29.10.1998 № 164-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 1998. № 44.

МИЦКИЙ А.И.**ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ИНСТИТУТА ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ ПОДДЕРЖКИ
МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ**

В современных условиях факторами недостаточного развития малого бизнеса в России является отсутствие доступных источников кредитного финансирования, административные барьеры, высокие налоги. При этом обеспечение потребности малых фирм в кредитных ресурсах необходимо считать одной из важнейших и обязательных предпосылок формирования современной модели малого бизнеса.

Отличительной особенностью малого бизнеса является большая, чем у крупных хозяйствующих субъектов, зависимость от заемных средств, и в первую очередь — от кредитов банка. Основные причины этого: объективная ограниченность свободных финансовых ресурсов, ускоренная оборачиваемость оборотных средств, меньшие возможности для долгосрочного планирования движения денежных потоков. В свою очередь, для кредитных организаций малый бизнес представляет значительный коммерческий интерес. С точки зрения банка, к позитивным особенностям малого бизнеса можно отнести следующие: относительно короткие сроки окупаемости инвестиционных ссуд, способность быстро реагировать на изменяющуюся рыночную конъюнктуру, оперативно внедрять результаты научно-технического прогресса. Существовавший тезис о некредитоспособности малого бизнеса опровергается практикой работы ЕБРР по кредитованию малого бизнеса: среди кредитов, выданных малому бизнесу, уровень просрочки составляет всего 1%.

По оценкам экспертов, потенциальная емкость рынка кредитования малого бизнеса достигает 10 млрд. долл. в год, но банки готовы удовлетворить лишь одну пятую часть спроса. Совокупный объем текущих кредитов для малого бизнеса не превышает сейчас 1,5 млрд. долл. В сложившейся ситуации многие предприниматели вынуждены искать необходимые средства на черном рынке.

Анализ опросов, проведенных в июле 2006 года Общероссийской общественной организацией малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ» совместно с ВЦИОМ по изучению условий функционирования малого бизнеса в регионах РФ [3], показывает, что более 80% предпринимателей нуждается в кредитных ресурсах.

При всей значимости кредитования для малого предпринимательства его система несовершенна.

Для развития системы финансово-кредитной поддержки предпринимателей необходимо изучение, оценка и адаптация зарубежного опыта в исследуемой области.

Остановимся на рассмотрении основных направлений взаимодействия банков, государства и малого бизнеса за рубежом. У истоков становления государственной политики содействия мелкому и среднему бизнесу находятся Нидерланды, где под эгидой правительства и при долевом участии 25 небольших банков был создан специализированный финансовый институт для кредитования малых и средних предприятий. С 1989 года действует схема, по которой Министерство экономики Нидерландов гарантирует 90% от суммы займа, при этом банкам устанавливаются квоты льготного кредитования, и для выдачи ссуды им не требуется разрешения министерства, а 10% гарантий резервируются за стартовыми компаниями [1].

В Германии поддержку малому бизнесу оказывают органы государственной власти и местного самоуправления, а также ряд институтов публичного права, в частности специализированные банки, такие, как Кредитный институт по восстановлению экономики, а также саморегулируемые организации частного бизнеса. Малые предприятия Германии с 1951 года имеют возможность использовать кредиты, гарантированные государством и частными финансовыми организациями. Гарантируется до 80% кредита, средний срок которого равен 1,5 годам, а в случае капитального строительства он увеличивается до 23 лет. После объединения восточных и западных земель Германии для возрождения малого бизнеса на территории бывшей ГДР правительство ФРГ наметило и осуществляет Федеральную программу субсидирования мелких и средних фирм с целью повышения в них доли собственных средств [1].

В Германии существенное влияние на развитие малого бизнеса оказывают кредитные коопера-

тивы. Сегодня система кооперации Германии представлена кооперативами трех уровней. Кредитные кооперативы являются в соответствии с Законом о кредитном деле кредитными институтами, осуществляющими все функции коммерческих банков. Их основная задача заключается в содействии членам кооператива финансовыми средствами и иным образом.

В США около 25 программ государственной поддержки малого бизнеса, включая программу ссуд общего назначения, ссуды пострадавшим от стихийных бедствий; ссуды по закону об экономических возможностях; займы на развитие внешней торговли; займы на реконструкцию предприятий и другие. В 80-е годы XX века в США имел место резкий рост мелкого индивидуального и группового инновационного бизнеса, организованного на основе собственного труда ученых, инженеров, изобретателей. Главным содержанием государственной инновационной политики в отношении малого бизнеса является регулирование финансовых потоков, направленное на облегчение доступа мелких фирм к источникам финансовых средств. Здесь выделяется два направления: целенаправленное субсидирование из бюджета (через федеральные агентства и ведомства) и привлечение частного капитала.

Во Франции довольно широко применяется прямое и доленое кредитование. Наиболее распространена помощь на инновации, которая, как правило, покрывает до 50% расходов предприятия, связанных с основными стадиями этого процесса. Данная мера называется ссудой, возмещаемой в случае успеха, и существует с 1979 года. Кроме того, приоритетом этих видов кредитования является содействие экспортной деятельности малых предприятий. Во Франции для реализации гарантий перед финансово-кредитными учреждениями, государством созданы специальные институты — общества взаимного поручительства, деятельность которых управляется и координируется через единый центр [1].

В Японии во всех административно-территориальных единицах страны созданы Ассоциации по гарантированию займов. Они предоставляют гарантии по ссудам, выдаваемым мелким предприятиям частными финансовыми учреждениями, на всю их величину. Ассоциации действуют как общественные организации на коммерческой основе: за предоставление гарантии они получают один процент от суммы ссуды [1].

В Великобритании при Министерстве торговли и промышленности создана «Служба мелких фирм». Она оказывает помощь мелким предпринимателям в организации собственного дела, получении кредитов, заключении договоров и контрактов, обучении кадров и консультировании малых предприятий. Эта служба имеет местные отделения по всей стране [2].

В программах развития малого бизнеса правительства зарубежных стран обычно применяют три вида ссуд: прямые, доленые и гарантированные. Прямые займы целиком предоставляются государством. Доленые имеют своим источником как государственные, так и частные средства, причем доля государства обычно не превышает 75%. Гарантированными являются ссуды, предоставляемые малому предприятию коммерческим банком под полную либо частичную гарантию государства. Различия между ссудами состоят не только в источнике финансирования, но и в том, что прямые ссуды по своим размерам практически всегда относительно меньшие по сравнению с долевыми и особенно гарантированными.

Основной преградой развития взаимодействия коммерческих банков с предприятиями малого бизнеса в России выступает высокий риск их банковских операций. Это связано с особенностями организации хозяйственной деятельности в масштабах малого бизнеса:

- ограниченные размеры собственных реальных активов, их специфическая структура, характеризующаяся минимальным вкладом в недвижимость, следствием чего является снижение залоговых возможностей;
- система налогообложения не позволяет малым предприятиям вести прозрачную бухгалтерию, однако банку необходимо показать работающие денежные потоки, показать наличие стабильной денежной выручки, наличие имущества в виде товаров, оборудования, транспортных средств;
- характерный для малых фирм короткий жизненный цикл и, соответственно, отсутствие репутации на кредитном рынке;
- значительно меньшая по сравнению с крупными и средними предприятиями потребность в заемных средствах, что ведет к росту операционных издержек банка при кредитовании;
- относительно низкие показатели рентабельности, что приводит к снижению спроса на кредит, отсутствию возможности оплачивать информационно-консультационные услуги, страхование кредита;
- отсутствие у сотрудников специальных знаний в финансово-экономической области, что яв-

ляется причиной возникновения проблем при разработке документации на получение кредита, неэффективному использованию кредитных средств.

С позиции банка основными причинами слабого взаимодействия коммерческих банков с предприятиями малого бизнеса выступают:

- отсутствие информационной базы по кредитным историям заемщиков и связанные с кредитованием высокие риски;
- нехватка длинных и дешевых кредитных ресурсов, требуемых малым предприятием;
- отсутствие действенных инструментов возврата кредитов.

Кроме этого, малые предприятия очень часто стремятся срочно получить кредит тогда, когда у них резко пошатнулась финансовое положение, что не всегда соответствует интересам банка.

Значимым фактором, влияющим на формирование рисков банковского кредитования малого бизнеса, является также деформация хозяйственной среды малого бизнеса, проявляющаяся в разрыве между реальными и формально учтенными объемами хозяйственного оборота, что вызывает малую информационную прозрачность данного сектора экономики.

Как следствие, малому бизнесу объективно присуще отсутствие доступного кредита как по цене, расстоянию, так и по процедуре оформления; неблагоприятное положение на рынке кредитных ресурсов и инвестиций, что требует развития необходимой инфраструктуры финансово-кредитной поддержки малого предпринимательства.

Одним из наиболее востребованных направлений финансово-кредитной поддержки субъектов малого предпринимательства является микрофинансирование. Микрофинансовые услуги могут предоставлять коммерческие банки, кредитные союзы, общественные банки, фонды, кооперативы, региональные фонды поддержки малого предпринимательства.

Следующее важное направление финансово-кредитной поддержки субъектов малого предпринимательства — предоставление кредитных гарантий. В настоящее время в отдельных субъектах Российской Федерации применяются механизмы предоставления гарантий (поручительств) финансово-кредитным институтам по кредитам и займам, выдаваемым субъектам малого предпринимательства.

Широко применяется механизм возмещения из федерального и региональных бюджетов разницы в процентных ставках по кредитам, полученным субъектами малого предпринимательства в российских кредитных организациях.

Данная форма относится к мерам прямой поддержки отдельных хозяйствующих субъектов. У субъектов малого бизнеса сложилось стойкое убеждение в том, что получателями этой поддержки могут являться только хозяйствующие субъекты, «приближенные» к органам власти. Второе заблуждение касается того, что процедура получения субсидий требует дополнительных, в том числе неофициальных выплат посредникам между получателями субсидии и органом, принимающим решение о ее предоставлении. Данные оценки не только не соответствуют действительности, но и дискредитируют одну из самых конкретных и открытых процедур поддержки. В этой связи органам государственной власти совместно с кредитными организациями необходимо вести самую широкую разъяснительную работу с субъектами малого бизнеса. Дополнительного регулирования требуют документальные формы, предоставляемые претендентом на получение субсидии [3].

Важной частью механизма финансово-кредитной поддержки является, по нашему мнению, информирование субъектов малого предпринимательства о возможностях и условиях получения кредитов и другой финансовой помощи. В России в целом сформировался рынок информационных продуктов и услуг, наиболее развитым сектором которого является сектор деловой информации. Вместе с тем пока не создана единая система в области информационного обеспечения малого предпринимательства, важной составляющей которой должны стать консалтинговые услуги в области финансов и кредита.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Зайцев А.Н. Государственная кредитная поддержка малого бизнеса: зарубежный опыт // Банковские услуги. 1999. № 11–12.
2. Малый бизнес. Организация, экономика, управление: Учеб. пособие для вузов / Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.
3. Условия и факторы развития малого предпринимательства в регионах России. Отчет по результатам общероссийского исследования. М.: ОПОРА РОССИИ — ВЦИОМ, 2006.

МИЧНИК Н.А.**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ В СИСТЕМЕ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ И ИХ РЕАЛИЗАЦИЯ**

Произошедшие в начале 90-х изменения экономической системы страны, смена социально-экономических приоритетов, возникновение новых форм собственности и хозяйствования, изменившийся характер общественных отношений стали объективными причинами изменения всей системы трудовых отношений. Появилось множество работодателей, ставших собственниками средств производства. Частная собственность позволила хозяйствующим субъектам самостоятельно решать вопросы, касающиеся трудовых отношений — начиная с условий труда и заканчивая распределением его результатов. Специфику трудовых отношений в России определяют особенности современного социально-экономического развития: изменение отношений собственности, политического строя и социальной структуры, изменение места и роли государства в регулировании происходящих в стране процессов. Изменение экономической системы страны, повлекшее за собой изменение содержания трудовых отношений, их субъектов и объектов, повлекло за собой и изменение экономических интересов сторон этих отношений и способов их реализации.

Экономические интересы, являясь, по сути, выражением необходимости удовлетворения сложившихся и развивающихся потребностей, входят в структуру экономического механизма общества, который представляет собой совокупность объективных форм, определяющих процесс развития данного общества, свойственные ему экономические законы и категории, включая интересы. В свою очередь, эти экономические законы и категории, включая интересы, проявляются и реализовываются посредством использования хозяйственного механизма. Такой механизм представляет собой совокупность экономических структур, институтов, форм и методов хозяйствования, посредством которых осуществляются увязка и согласование общественных, групповых и частных интересов, обеспечиваются функционирование и развитие экономики, ее адаптация к новым социальным, технологическим и структурным изменениям, к новым типам экономического роста. Использование хозяйственного механизма в качестве основного регулирующего механизма трудовых отношений является наиболее перспективным направлением, способствующим согласованию интересов с учетом специфики данных отношений.

Специфика трудовых отношений, их отличие от других видов экономических отношений, которое заключается в их динамизме в рамках данного способа производства; всеобщности; особом характере взаимодействия с отношениями собственности, требует особого подхода к выбору способов реализации интересов субъектов этих отношений. Именно в сфере трудовых отношений реализовываются взаимно противоречивые интересы различных социальных групп, выступающих сторонами данных отношений. Расхождения экономических интересов сторон трудовых отношений принимают форму противоположностей и носят постоянный характер. В результате этого решение каждого из вопросов, связанных с трудовыми отношениями, ориентировано не только на данный момент, но и на длительную перспективу субъектов этих отношений [2, с. 3]. Каждый из аспектов рассматриваемой сферы затрагивает жизненные интересы ее участников: это отношения найма и увольнения работников; вопросы охраны труда, его условий и степени его интенсивности; перспективы повышения квалификации и подготовки кадров; вопросы оплаты труда и реализации ее стимулирующей и воспроизводственной функций и т.д.

Современные условия, приводящие к изменению интересов, ставят вопрос о содержании противоречий в их системе, соотношении между интересами и способах разрешения складывающихся здесь противоречий. Речь идет о сочетании различных интересов не только в конечном счете, но и об их согласовании в каждом отдельном случае, с тем, чтобы их общность ощущалась при решении каждой производственной задачи. Соблюдение баланса интересов является необходимым условием нормального функционирования всей системы социально-трудовых отношений. Это обуславливает необходимость формирования механизма, регламентирующего весь комплекс отношений в сфере труда. В силу специфики этих отношений, возникающие противоречия интересов не могут быть устранены раз и навсегда, это перманентный процесс, требующий каждый раз применения конкретных методов

и средств, при помощи которых эти противоречия разрешаются. О достижении компромисса в трудовых отношениях между их участниками заботится государство посредством законодательного регулирования и соблюдения принципов социального партнерства. Ведущая роль в регулировании трудовых отношений принадлежит Трудовому Кодексу. Он призван повысить уровень правовых гарантий уровня работника, приблизив его к значительно расширившимся в условиях рыночной экономики правам работодателя, а также создать равные стартовые условия для всех граждан, независимо от уровня их доходов, предусмотреть на государственном уровне минимальные гарантии в сфере труда, уровень социальной защиты работников, в том числе при структурной перестройке, банкротстве предприятий, приостановке производства и по другим причинам экономического характера [1]. То, насколько успешно разрешаются противоречия в сфере трудовых отношений, и в какой степени реализовываются интересы их участников, зависит от уровня овладения экономическими методами управления, качества принимаемых управленческих решений, что и является показателем эффективности всего управления экономикой. Это относится и к регулированию экономических процессов в сфере социально-трудовых отношений на федеральном, региональном (в том числе и муниципальном) уровнях, и на уровне отдельного хозяйствующего субъекта. Говоря о необходимости согласования интересов сторон трудовых отношений нельзя не затронуть проблему иерархии интересов, но вначале определим круг интересов каждой из сторон трудовых отношений. В сферу интересов работников входят высокий уровень организации труда, безопасность труда, возможность повышения квалификации, обоснованные нормы труда, эффективная организация его оплаты (материального стимулирования). В сферу интересов работодателя входит максимизация прибыли путем снижения затрат, повышения производительности труда, сокращение текучести кадров. Вопрос о том, чьи же интересы являются приоритетными, вызывает по — прежнему немало споров. В условиях командной экономики приоритетность интересов высшего уровня по отношению к низшим была предопределена самой структурой экономических отношений, сложившейся в нашей стране. Это вело к ущемлению коллективных и личных интересов по сравнению с государственными, общенародными. В условиях рыночной экономики, провозглашающей равнозначность всех форм собственности, процесс согласования экономических интересов строится прежде всего на компромиссе противоречий разнонаправленных интересов. Однако и в системе рыночных отношений при использовании компромисса как способа разрешения противоречий, в определенной степени сохраняется иерархичность в системе интересов, предопределенная приоритетами, сложившимися в экономической, политической и социальной жизни общества. Причем, в большинстве случаев, приоритетными выступают государственные интересы. Что касается сферы экономических отношений, представляющей интерес в рамках нашего исследования, то здесь ситуация выглядит несколько иначе. Государство, наряду с другими собственниками средств производства, выступает в качестве работодателя, то есть проблема иерархии интересов затрагивает две стороны — работодателей и работников. Чьи же интересы должны реализовываться в первую очередь? Ответ на этот вопрос имеет принципиальное значение при решении проблемы согласования экономических интересов этих основных субъектов трудовых отношений. С одной стороны, численное большинство наемных работников и их роль в процессе воспроизводства предопределяют приоритетный характер их интересов. С другой стороны — «результативность производства решающим образом зависит именно от предпринимателя — от того, как он среагировал на конъюнктуру рынка, как организовал производство товаров» [5]. В условиях рыночной экономики в основе экономических отношений лежит идея производительности факторов производства, согласно которой каждый из факторов служит источником дохода, производимого и получаемого его носителем. Именно энергия предпринимателя, его личный интерес как собственника средств и результатов производства является своеобразным связующим звеном между всеми факторами производства. На данном этапе развития общества нельзя не признать тот факт, что частная собственность на средства производства стала в мире преобладающей. Если есть класс собственников, соответственно, есть и класс наемных работников. Их интересы, как и на заре капитализма, различаются существенным образом. Бизнес стремится к повышению эффективности производства, снижению издержек и получению максимальной прибыли, в то время как наемный работник заинтересован в том, чтобы как можно дороже продать свои трудовые услуги. В современных условиях взаимно противоречивые интересы сторон могут быть реализованы только в результате их согласования, что является залогом удовлетворения потребностей общества. Казалось бы, реализация интересов одной стороны предполагает реализацию интересов и другой стороны. Но вот возможностей для наиболее

полной реализации своих интересов гораздо больше у работодателей. Причин здесь несколько: и недостаточный контроль государства за соблюдением трудового законодательства, и неблагоприятная ситуация на рынке труда, и отсутствие эффективного профсоюзного движения. Это ведет к тому, что реализация интересов работников в большинстве случаев представляется невозможной. Поэтому функция государства как регулятора социально-трудовых отношений крайне важна. Особенно наглядно это проявляется при воплощении в жизнь идей социального партнерства. Основой подобной политики служит отношение к интересам социального большинства, т.е. работников, как к активной движущей силе развития воспроизводственного процесса. Это специфический тип общественных отношений, присущих цивилизованному обществу с рыночной экономикой. Они ориентируются не на конфронтацию, а на поиск оптимального баланса в реализации различных специфических интересов сторон социального партнерства, при котором предприниматель может обеспечить себе стабильное получение прибыли, а наемные работники — достойные условия жизни по меркам данного общества. Социальное партнерство отрицает всякую диктатуру, утверждает общественный договор и согласие на основе оптимальной реализации прав и интересов сторон трудовых отношений. Ориентация экономики на удовлетворение потребностей человека, решение социальных проблем становится первоочередной задачей. Результатом происходящих изменений является, в том числе, и социальная структура современного общества, например, возникновение «среднего класса», ставшее возможным благодаря смягчению традиционной для классового общества антагонистичности противоречий, в том числе и противоречий экономических интересов.

На практике обострения противоречий интересов субъектов трудовых отношений возникают чаще всего в своеобразных «узких местах», которыми являются условия и организация труда, стимулирование, нормирование и контроль за производственной деятельностью персонала. Важнейшим инструментом преодоления возникающих в процессе функционирования организации противоречий, согласования интересов и координации деятельности работников являются управленческие решения. Своевременное принятие правильных управленческих решений может и должно корректировать объективный процесс развертывания назревших социальных и экономических противоречий в конструктивный диалог субъектов трудовых отношений по поводу удовлетворения запросов и претензий, предъявляемых ими друг другу, что, естественно, будет способствовать реализации их экономических интересов.

Согласование экономических интересов предполагает использование таких элементов хозяйственного механизма регулирования трудовых отношений, которые опираются на экономические интересы, то есть мотивации и стимулирования. Именно стимулирование и мотивация, будучи проявлениями экономических интересов, предопределяются отношениями собственности, образующими ядро экономических отношений [3, с. 35]. Поэтому, в условиях рыночной системы хозяйства, где существуют и наемные работники и собственники условий и результатов производства, осознание и реализация экономических интересов дифференцированы в зависимости от субъекта экономических отношений. Мы определяем стимулирование как процесс внешнего воздействия на наемного работника, а мотивацию — как внутреннее побуждение к предпринимательской и иной деятельности. Стимулирование и мотивация в сфере труда являясь способами реализации экономических интересов субъектами трудовых отношений, занимающими различное место в системе отношений собственности, не противостоят, а совмещаются и взаимно дополняют друг друга (см.: [4, с. 131]). Собственником средств труда движут, в первую очередь, собственные мотивы, т.е. осознанные экономические интересы. Одновременно с этим он стимулируется государством, контрагентами, партнерами посредством налоговой системы, правовых норм, конкуренции и т.д. Для наемных работников в качестве причин трудовой деятельности выступают не только осознанные ими экономические интересы, т.е. стимулы, но и, в случае участия работников в распределении результата хозяйственной деятельности (посредством акционирования), мотивы. Выполняя функции «стержня» всей системы планирования и управления, стимулирование помогает согласовать интересы работника и работодателя, работодателя и общества. Материальное и моральное стимулирование в их традиционном понимании в полной мере «работают» лишь в условиях свободы предпринимательства, равноправной конкуренции, гибкого налогообложения, развитой финансово-кредитной и информационной инфраструктуры, социальных гарантий, эффективного трудового и хозяйственного законодательства, высокой экономической культуры. Конкретные формы стимулирования определяются экономическим механизмом общества и проявляются в системах ценообразования, налогообложения, оплаты, содержа-

ния и условий труда, финансирования, кредитования и т.д. Экономическое стимулирование проявляется в виде различных форм: заработной платы, премии, участия в распределении прибыли и т.п. Их использование обеспечивает материальную заинтересованность работников в результатах личного труда и коллективного производства. В основе эффективного экономического стимулирования лежат следующие принципы: согласование интересов сторон трудовых отношений; сочетание материального стимулирования с моральным.

Использование этих принципов на практике, при разработке систем стимулирования, сыграет положительную роль в поддержании социальной справедливости, без чего представляется невозможным достижение максимальной эффективности функционирования системы трудовых отношений как части общей экономической системы России. Общеизвестным является тот факт, что определяющую роль в достижении данных целей играет согласование экономических интересов посредством использования адекватных постоянно меняющимся условиям социально-экономической жизни общества инструментов хозяйственного механизма.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Абузяров Н.А. Особенности Трудового кодекса РФ // <http://www.tisbi.ru>.
2. Гершкович Б.Я. Вопросы трудовых отношений в аспекте экономических интересов. Пятигорск, 2002.
3. Гершкович Б.Я. К вопросу о реализации экономических интересов / Известия вузов. Северо-кавказский регион. Общественные науки. 1999. № 1.
4. Гершкович Б.Я. Экономические интересы, стимулирование, мотивация и вопросы экономической политики в РФ. Пятигорск, 2005.
5. Куликов В. Кого защитит Трудовой кодекс? / Российская газета. 2001. 9 сентября.

МОЛОЧНИКОВ Н.Р.

ПОЛИТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА РОССИЙСКИХ РЫНОЧНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ

Еще в 1992 г. нами была предложена политическая формула радикальных преобразований в России с использованием принципов системного подхода [2]. Рассматривая тогда предстоящие радикальные преобразования (РП) как систему, состоящую из четырех крупных подсистем (демократизации общественной жизни, реформы политической системы, радикальной экономической реформы, активизации предпринимательской деятельности и эффективности труда), нами также были определены цели каждой подсистемы и их генеральная цель (новый облик России — НОР). Если контуром обозначить систему РП, то согласно продуманной логике взаимосвязи подсистемы должны взаимно обуславливать друг друга (рис.1). Так, демократизация общественной жизни (ДОЖ) «обволакивает» реформу политической системы (РПС) и радикальную экономическую реформу (РЭР), а активизация предпринимательской деятельности и эффективности труда (АПДиЭТ) «пронизывает» ДОЖ, РПС и РЭР.

Говоря иными словами, российские РП рассматривались в качестве функции, т.е. :

$$РП = f(ДОЖ, РПС, РЭР, АПДиЭТ), \quad (1)$$

С учетом вышесказанной взаимосвязи рассматриваемых подсистем политическая формула РП имела следующий вид:

$$РП = \frac{ДОЖ}{РПС + РЭР} \cdot АПДиЭТ = НОР, \quad (2)$$

Если в «знаменателе» условная сумма (РПС + РЭР), то есть результативность этих двух подсистем незначительна по своим масштабам, то радикальные преобразования в целом затягиваются на неопределенный срок. Стало быть, чтобы быстрее во времени достигнуть нового облика России, надо

повышать результативность РПС и РЭР при достаточно высоких «значениях» ДОЖ и АПДиЭТ. Следовательно, достижение НОР возможно в том случае, когда ДОЖ и АПДиЭТ достигнут такого необходимого уровня, при котором РПС и РЭР будут выполнены.

Формула (2) не является расчетной во времени. Тем не менее продолжительность радикальных преобразований (T_{Π}) при этом определяется временем максимального фактора (если любой из этих факторов не равен нулю):

$$T_{\Pi} = \max\{T_{\text{ДОЖ}}; T_{\text{РПС}}; T_{\text{РЭР}}; T_{\text{АПДиЭТ}}\} \quad (3)$$

Так как ДОЖ как фактор в России первична, то время «появления» нового облика России ($T_{\text{НОР}}$) определяется по формуле:

$$T_{\text{НОР}} = T_{\text{ДОЖ}} - \max\{T_{\text{РПС}}; T_{\text{РЭР}}; T_{\text{АПДиЭТ}}\} \quad (4)$$

В этом случае надо прогнозировать время всех входящих факторов.

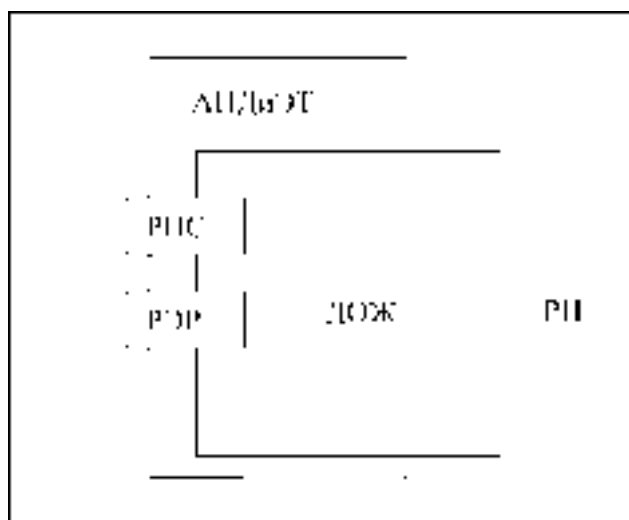


Рисунок 1. Радикальные преобразования как система

Итак, нами было установлено, что радикальные преобразования возможны при развитии факторов ДОЖ и АПДиЭТ, обеспечивающих результативность РПС и РЭР.

Политическая формула отражала всю сложность радикальных преобразований и ту национальную специфику, без которой невозможно было рассмотреть как суть уже действующего механизма торможения непосредственно самих преобразований, так и природу предпосылок, впервые обуславливающих возникновение в России маркетинга.

Спустя 15 лет все перечисленные крупные подсистемы также имеют незначительную результативность, чем и объясняется затяжной характер проводимых российских рыночных трансформаций (РТ). При этом следует заметить, что в данной ситуации представляется более предпочтительным употребление термина РТ, чем РП: РП не должны затягиваться во времени. Осуществление РП не вносит положительных изменений в общую кризисную ситуацию в промышленном производстве, экономике и социальной сфере — ошибочная макроэкономическая политика первых российских правительств все еще не позволяет осуществить прогрессивную структурную трансформацию народного хозяйства.

Вступление России в ВТО означает ее дальнейшую интеграцию в мировую экономику. Уточнилось и понятие НОР, предполагающее не что иное, как экономическое возрождение страны, возможное лишь при активном развитии факторов ДОЖ, АПДиЭТ.

Таким образом, предложенная нами политическая формула РП остается по-прежнему актуальной [1]. Современными проблемами России выступают: диверсификация экономики и инновационный путь развития. Однако российская экономика — это сырьевая экономика. Начавшийся экономический рост не станет долгосрочным и устойчивым без повышения национальной конкурентоспособности. Между тем XXI столетие ознаменовалось переходом мировой экономики в качественно новое состояние — цивилизация приобретает черты информационного мира, в котором доминируют

не материальные, а интеллектуальные и финансовые ресурсы. В этой связи истеблишмент России уже не желает оставлять ее кандидатом на вхождение в группу стран, связавших свою судьбу со стратегией «догоняющего» развития и требующих колоссальных инвестиционных ресурсов, и приступает к сценарию модернизации, основанного на высвобождении частной инициативы и усилении роли государства в обеспечении благоприятных условий хозяйствования, включая финансовую и социальную стабильность. Однако при этом, по нашему мнению, нельзя обойтись без использования системного подхода к РТ и перехода к принципиально новой инновационной макроэкономической модели [3].

ЛИТЕРАТУРА.

1. Молочников Н.Р. Оценка рыночных трансформаций в контексте вступления России в ВТО / Сборник статей Международной научно-практической конференции «Эволюция международной торговой системы: перспективы для развивающихся рынков» (1–2 марта 2007 г.). СПб.: Санкт-Петербургский государственный университет, 2007.
2. Молочников Н.Р. Политическая формула радикальных преобразований в России / Материалы Всероссийской научной конференции «Политические отношения, власть и демократия как факторы общественного развития». Часть I. Краснодар: КубГУ, 1992.
3. Трунин С.Н., Молочников Н.Р. Национальные модели менеджмента и конкурентоспособности. Краснодар: КубГУ, 2004.

НАЙМУШИН П.В.

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РАЦИОНАЛИЗАЦИИ КОРПОРАТИВНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Доминирующим императивом этапа восстановительного роста национальной экономики является переход от политики краткосрочных «чрезвычайных» мер к стратегии инновационного развития отечественных предприятий и компаний. Указанный переход открывает возможность для комплексного и эффективного решения сразу нескольких фундаментальных проблем: восстановление отечественными производителями утраченных в 90-е гг. позиций на внутреннем и внешнем рынках, наращивание выпуска наукоемкой и конкурентоспособной продукции, технологическая модернизация производства и рационализация отраслевой структуры экономики, достижение более высокого уровня эффективности индивидуального и общественного воспроизводства, обеспечение эффективной занятости и стабильного роста реальных доходов населения.

Ключевым звеном формирования и рационального использования инновационного потенциала российских компаний является приближение качества управления корпоративными отношениями к лучшим мировым стандартам. В связи с этим особую значимость приобретает обобщение опыта трансформации нынешних стандартов корпоративного поведения в контексте глобальных тенденций развития инновационного предпринимательства.

Период рыночных реформ, ставший для молодых российских корпораций серьезным испытанием на выживаемость, выявил необходимость реформирования системы управления в направлении освоения инновационных ценностей «новой экономики». Бизнес-сообщество, вынужденное реагировать на вызовы мирохозяйственной глобализации, постепенно приближается к пониманию необходимости общенациональной консолидации путем существенного расширения «радиуса доверия» и налаживания долговременных взаимовыгодных отношений с деловыми партнерами. Решающую роль в смене институциональной парадигмы и переходе к стратегии инновационного развития призвана сыграть техноструктура (управляющая структура), интегрирующая в своей деятельности функции собственника, работника и предпринимателя, и в силу этого несущая наибольшую ответственность за конечные результаты деятельности корпораций. В этом отношении весьма показателен опыт развития инновационно активных предпринимательских структур, к числу которых относится ОАО «ВЭЛНИИ».

В формировании инновационного потенциала данной корпорации в кризисный и посткризисный периоды последнего пятнадцатилетия, на наш взгляд, прослеживаются два основных направления. Первое из них представлено стремлением к консолидации основных социальных сил внутри компании путем согласования интересов мажоритарных и миноритарных акционеров, менеджеров, наемных работников, а также формированием на этой основе рациональной системы внутрифирменного управления и контроля. Второе — связано с менее успешными попытками построить рациональные отношения с внешней средой, наладить паритетное сотрудничество с заказчиками и поставщиками, кредиторами и инвесторами, органами государственного регулирования и самоуправленческими организациями.

Оба направления ориентируют корпоративного субъекта на активный поиск и привлечение участников бизнеса и деловых партнеров, заинтересованных в совместном финансировании и осуществлении крупных инвестиционных проектов, в первую очередь, инновационных, налаживании с ними паритетного сотрудничества в целях развития инновационного потенциала и его рациональной коммерческой реализации.

Опыт ОАО «ВЭЛНИИ» — ведущего научно-производственного объединения отечественного электровозостроения — свидетельствует о том, что возможности и преимущества модели частно-государственного партнерства в нашей стране по-настоящему все еще не оценены и не реализованы на практике. Этому препятствует целый ряд негативных факторов, унаследованных от номенклатурной приватизации госсобственности:

- 1) непрекращающаяся борьба за передел собственности и власти в акционерных обществах;
- 2) отсутствие полноценной конкуренции и неэффективность системы антимонополистического регулирования;
- 3) неблагоприятный инвестиционный климат и слабость стимулов инновационного развития бизнеса;
- 4) укоренившееся недоверие во взаимоотношениях бизнеса, власти и населения страны;
- 5) завышенные административные барьеры и системная коррупция во властных структурах всех уровней;
- 6) невысокие стандарты и этические нормы корпоративного управления, рентоориентированное поведение топ-менеджеров.

Тем не менее, ни о какой безальтернативности эволюции отечественных корпораций, на наш взгляд, говорить не приходится. Последовательная государственная, региональная и муниципальная политика, направленная на преодоление криминальных и полукриминальных форм предпринимательства, трансформацию существующих стандартов поведения на рынке, а также адекватные этой политике решения и действия менеджмента на микро-уровне способны изменять ситуацию к лучшему, преодолевать существующие деформации. В условиях восстановительного экономического роста государство и корпоративный менеджмент являются естественными союзниками и партнерами по меньшей мере в двух важнейших сферах:

- 1) обеспечение законных прав и интересов собственников и инвесторов путем совершенствования законодательной базы и правоприменительной практики, продвижение документов рекомендательного права и укрепление института акционерной демократии;
- 2) переход российских корпораций к стратегии инновационного развития бизнеса на основе принципов «прозрачности», открытости, доверия, ответственности, социального партнерства и сотрудничества.

Оба эти направления тесно связаны между собой и должны рассматриваться как дополняющие друг друга условия преодоления нынешнего глубокого разрыва между формальными и неформальными институтами, налаживания рационального взаимодействия между бизнес-структурами, государственными органами и институтами гражданского общества. Коллективу ОАО «ВЭЛНИИ» на собственном опыте пришлось убедиться в принципиальной важности синхронизации шагов по формированию оптимальной системы «инсайдерско-аутсайдерского» управления с осторожным избирательным подходом в привлечении надежных стратегических партнеров и инвесторов.

Активное сотрудничество с внутренними и внешними партнерами, позволили ОАО «ВЭЛНИИ» адаптироваться к условиям формирующегося рынка и обеспечить выживание в обстановке глубокого кризиса отечественного электровозостроения.

Следует отметить, что успехи в деятельности ОАО «ВЭЛНИИ» в годы реформ были достигнуты,

главным образом, благодаря продуманной корпоративной политике, развитию солидарного сотрудничества всех категорий акционеров, инновационным инженерным разработкам и решениям, эффективному взаимодействию с отечественными и зарубежными партнерами. Техноструктуре института, на наш взгляд, удалось решить *главную задачу* — сохранить собственную элементную базу инновационной культуры, адаптировав наукоемкий бизнес к нестабильным условиям формирующегося рынка.

Переломным рубежом в реализации инновационного потенциала ОАО «ВЭЛНИИ» стал период, начавшийся с четвертого квартала 2005 года, когда обновленная команда менеджеров сумела трансформировать систему управления, а накопленный ранее потенциал стал рационально использоваться, обеспечив стремительный рывок в развитии корпорации по всем ключевым направлениям.

Данные, приведенные в таблице, свидетельствуют о том, что в посткризисный период руководству и менеджерам ОАО «ВЭЛНИИ» удавалось поддерживать относительную стабильность в функционировании института при сохранении основного вида деятельности. Рост объемов выполненных работ, среднемесячной заработной платы и чистой прибыли, хотя и имел положительную тенденцию, не отличался устойчивой динамикой и, что немаловажно, в значительной степени обесценивался инфляционным ростом цен. Наиболее же уязвимыми участками работы института оставались состояние основных фондов, острая нехватка финансовых ресурсов, направляемых на техническое перевооружение, большой объем незавершенного производства (60 млн. руб. в конце III кв. 2005 г.), сокращение общей численности штатных сотрудников института (1999 — 2002 гг.).

В период с 01.09.2005 г. по 31.12.2006 г. объем средств, направляемых на техническое перевооружение и развитие института, увеличился с 236 тыс. руб. до 21,75 млн. рублей (см. табл.), что на порядок превышает сумму средств, направленных на эти цели за все последнее десятилетие.

Объем НИОКР возрос с 70 млн. руб. ежегодно (2003-2005 гг.) до 365,2 млн. руб. (IV квартал 2005 — 2006 гг.) или в 3,4 раза. Балансовая стоимость основных средств ОАО «ВЭЛНИИ» в стоимостном выражении удвоилась.

Численность штатных работников института за один год увеличилась на 16,8 %, т.е. с 773 до 903 человек.

За период с 1 сентября 2005 г. по декабрь 2006 г. среднемесячная заработная плата в ВЭЛНИИ возросла почти вдвое (в 1,9 раза). Если в 2005 году она равнялась 6750 руб., то к концу 2006 г. она составила уже 12836 руб. и оказалась выше среднего уровня по г. Новочеркасску на 3000 руб. и почти на 2000 руб. — по НЭВЗу.

Преимущества стратегии инновационного развития убедительно подтверждаются и динамикой чистой прибыли. В 2005 году по итогам 9 месяцев институт имел убыток в размере 1 млн. 526 тыс. рублей. Суммарная задолженность ОАО «ВЭЛНИИ» по всем видам кредита, налогам и заработной плате составляла 37 млн. руб., а совокупная кредиторская задолженность превышала дебиторскую. За четыре последних месяца 2005г., благодаря комплексу принятых организационно-управленческих, кадровых и финансовых мер, ситуацию удалось существенно трансформировать к лучшему — чистая прибыль составила 335 тыс. рублей, а в следующем 2006 году общество сумело получить чистую прибыль в размере 1 млн. 150 рублей. В значительной степени это стало возможным, благодаря увеличению портфеля заказов на работы, выполняемые институтом.

Динамика основных финансово-экономических показателей деятельности института в период с 01.09.2005 г. по 31.12.2006 г. становится еще более красноречивой в сопоставлении с результатами 2003-2004 гг. По таким параметрам, как объем выполненных работ, стоимость основных фондов, размер средств, направляемых на техническое перевооружение, численность работников, среднемесячная заработная плата и чистая прибыль, просматривается тенденция, свидетельствующая о способности менеджмента приспособить наукоемкий бизнес к условиям и задачам не только «каждодневного выживания», но и стремительного развития.

Очевидно, что предпосылки качественного скачка в развитии акционерной компании складывались в период затяжного трансформационного спада (1991 — 1999 гг.), который был характерен для всей российской экономики, включая и отечественное электровозостроение. Но констатация этого факта отнюдь не избавляет от необходимости определить тот *решающий фактор*, благодаря которому удалось преодолеть угрозу приближающегося банкротства и обеспечить в дальнейшем быстрое развитие.

Опыт ВЭЛНИИ, как и других отечественных и зарубежных компаний креативного типа, на наш

взгляд, свидетельствует о том, что *накопленный на микроуровне инновационный потенциал удается привести в действие*, главным образом, *благодаря изменению качества управления корпоративными отношениями и процессами*, устранению «теневых» схем ведения бизнеса. Именно блокирование деструктивных поведенческих норм группы топ-менеджеров и переориентация менеджмента на рациональное использование инновационного потенциала компании, а также продуктивная работа всего трудового коллектива института, позволили выйти к новой корпоративной стратегии.

Необходимыми условиями этого качественного скачка являются три взаимосвязанных фактора: 1) отказ от оппортунистической модели и деструктивных элементов корпоративных отношений; 2) формирование и структуризация элементной базы инновационной культуры; 3) рациональное использование инновационного потенциала корпорации и повышение ее конкурентоспособности.

До тех пор, пока энергия топ-менеджеров используется, главным образом, для камуфлирования финансовых потоков, незаконно направляемых в подконтрольные «дружеские» фирмы, инновационный потенциал компании остается не востребованным и не реализованным. Стимулы инновационного развития оказываются заблокированными узкогрупповыми интересами, связанными с максимизацией текущих «теневых» доходов за счет деградации и разрушения легального бизнеса. Выходом из этой институциональной «ловушки» является замена либо существенное обновление директорской «команды», организационная и финансовая реструктуризация корпорации, находящая поддержку не только у основной массы работников, но и у контролирующих собственников, государственных и муниципальных органов, введение стимулов активизации инновационной деятельности топ-менеджеров, обеспечение солидарной ответственности акционеров и наемных работников, укрепление этических основ корпоративных отношений.

К числу основных направлений в области рационализации системы корпоративных отношений и повышения качества менеджмента в ОАО «ВЭЛНИИ» следует отнести меры, обеспечившие существенные кадровые изменения, укрепление трудовой и исполнительской дисциплины, упорядочение организационно-правовой структуры и финансовое оздоровление общества, привлечение инвестиций и техническое переоснащение лабораторно-экспериментальной базы, использование системы маркетинга и расширение сети договоров с заказчиками, усиление инновационной мотивации работников, поддержание высокого рейтинга и деловой репутации института.

Очевидно, что повышение качества управления корпоративными процессами, наблюдаемое в последние годы (2005-2007 гг.), обеспечило заметное усиление инновационной активности ОАО «ВЭЛНИИ». Следует отметить рост инновационного потенциала института, главным образом, за счет ускоренного переоснащения лабораторно-испытательной базы и рационального использования квалифицированных научных и инженерных кадров. В 2006 г. он составил 236 млн. руб., что более чем в 3 раз превышает среднегодовой уровень 2002-2005 гг. (73,8 млн. руб.).

Успехи ОАО «ВЭЛНИИ» очевидны, тем не менее, их нельзя переоценивать, считать устойчиво необратимыми и пр. Следует обратить внимание на то, что позитивные изменения, носившие лавинообразный характер, были обеспечены, главным образом, за счет совершенствования внутрифирменного управления и мобилизации неиспользованных возможностей института при сохранении ставших традиционными внешнихотягощающих условий и обстоятельств.

Таким образом, можно сделать следующие выводы.

Процесс формирования собственной инновационной базы в ОАО «ВЭЛНИИ» в последние годы (2005-2007 гг.) заметно активизировался, но пока не приобрел необратимый характер. Формирование внутренней элементной базы инновационной культуры корпорации тормозится, главным образом, неблагоприятной внешней институциональной средой. На этапе восстановительного роста это обстоятельство становится основным препятствием на пути рационального использования потенциала ОАО «ВЭЛНИИ».

Дальнейшее повышение качества и экономической эффективности деятельности ОАО «ВЭЛНИИ» возможно лишь на основе устранения условий оппортунистического поведения ее заказчиков и бизнес-партнеров. Позитивная тенденция в развитии инновационно активной корпорации может прерваться, если не будет задействован механизм трехуровневой государственной (федеральной, региональной и муниципальной) поддержки, выработаны административно-организационные, правовые, финансовые и кадровые гарантии, исключающие возможность нелегитимной реприватизации бизнеса и восстановления «теневого» контроля над активными и финансовыми потоками.

Нынешняя ситуация такова, что от развития «непрозрачного» бизнеса выигрывает, главным образом, лишь каста мажоритарных собственников, коррумпированных чиновников и топ-менеджеров, тогда как большинство работников и акционеров остаются в положении корпоративных изгоев.

Устранение глубокого разрыва между формальными и неформальными институтами, одним из проявлений которого является практика организации бизнеса «для себя» внутри и за счет разорительного бизнеса «для всех», становится критически лимитирующим фактором мобилизации и роста инновационного потенциала российской экономики. Продуктивная предпринимательская культура исключает увековечивание социального расслоения общества на тех, кто преуспевает, будучи приближенным к касте «выгодополучателей», и тех, кто по разным причинам навсегда выведен за рамки этой виртуальной бизнес-среды.

Определенным шагом вперед по пути приращения и рационального использования инновационного потенциала корпоративного бизнеса могут стать локальные соглашения о паритетном сотрудничестве (партнерстве) в сфере создания, освоения и массового производства новых видов наукоемкой, конкурентоспособной продукции и технологий. Примером консолидации совместных усилий заинтересованных сторон может служить Соглашение ОАО «ВЭЛНИИ» и его основных партнеров, подписанное в начале 2007 г., в целях создания новых перспективных типов магистральных электровозов.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Лунев В. Тактика и стратегия управления фирмой. — М.: Финпресс. — НГАЭиУ. — 1997. — 18 с.
2. Наймушин В.Г. Причины кризиса и перспективы возрождения российского электровозостроения: размышления экономиста. — Ростов-на-Дону: Изд-во СКНЦ ВШ, 2004. — 52 с.
3. Наймушин В.Г. Рациональная модель модернизации экономики России / В.Г. Наймушин, Г.В. Пайда, В.Н. Астальцев под ред. д.э.н., профессора В.Г. Наймушина. — Ростов-на-Дону, изд-во: СКНЦ ВШ, 2005. — 266 с.
4. Кобилев А.Г. Государственное и муниципальное управление. — Новочеркасск: Изд-во ЮРГТУ(НПИ), 2006 г. — 223 с.

НОВИКОВА И.В., УТКИН А.В.

ИНФОКОММУНИКАТИВНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГОРОДА

В настоящее время основной вектор развития мировой цивилизации лежит в информационной сфере и результатом происходящей в конце XX века информационной революции станет в XXI веке новый тип общества — информационное общество [9].

Однако, в нашей стране сектор информационных технологий развивается пока недостаточно хорошо. Так, к началу XX века Россия имела около 90 телефонных станций, по данным на 1913 г. было установлено около 300 тыс. телефонных аппаратов. К 1990 г. на 100 жителей наша страна имела 21 телефон. В настоящее время города-центры субъектов Российской Федерации по степени телефонизации сильно различаются. Отсутствие доступа к средствам связи и передачи информации является существенным препятствием для распространения информационных и телекоммуникационных технологий. И, если в городах-центрах ЦФО и Северо-Западного ФО России ситуация относительно благополучная, то в остальных городах прослеживается недостаточный уровень развития связи, причем 100% городов имеют аналоговый стандарт передачи данных [5]. В настоящее время на 100 жителей приходится 19,7 телефонных линий, 6 миллионов человек стоят на очереди на подключение телефона, 54 тысячи из 244541 населенных пунктов не имеют телефонной связи, а уровень использования мобильной связи составляет 2% от всего населения Российской Федерации [4].

В 1990–1992 гг. в России расходы на становление и развитие телекоммуникационных систем

составляли 0,2% ВВП, хотя для того, чтобы интегрироваться в мировое телекоммуникационное пространство по расчетам специалистов, доля инвестиций в ВВП должна составлять не менее 1% в год [6]. Информатизация регионов как фактор усиления инновационных процессов происходит неравномерно. В разрезе городов-центров субъектов Российской Федерации также наблюдается сильная дифференциация по степени развития процессов информатизации. Так, четко выделяются города-центры, где расположены ведущие национальные исследовательские и образовательные комплексы (Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Нижний Новгород, Новосибирск и Томск). Это объясняется целым рядом факторов, например, большей концентрацией в данных городах учебных и научно-исследовательских учреждений. Развитие новых информационно-телекоммуникационных компаний в Санкт-Петербурге во многом стимулировалось географической близостью данного города к ведущей в области информационных технологий стране — Финляндии. В Москве рост ИТ-компаний во многом стимулировался большим количеством государственных заказов на автоматизацию и внедрение инфотехнологий в государственных и правительственных учреждениях.

В то же время выделяется и периферия, где прослеживается консервация устаревших производств третьего и второго технологического укладов, и практически не создаются условия для развития телекоммуникационных технологий (Рязань, Псков, Брянск, Калуга, многие города-центры ЮФО, Восточной Сибири и Дальнего Востока).

Образовательный фактор оказывает большое значение на развитие инфокоммуникационных технологий. В целом по России всего около 250 из примерно 1000 вузов готовят специалистов в области информационных технологий; общее число студентов на таких специальностях не превышает 100 тысяч человек (из более чем 3,5 миллионов студентов очного и заочного отделений); ежегодный выпуск составляет менее 10 тысяч специалистов (с некоторой тенденцией к увеличению до 20–22 тысяч в год) [1]. В этом смысле выделяются такие вузы, как Московский физико-технический институт, Московский Государственный технический Университет им. Н.Э.Баумана, Санкт-Петербургский государственный университет, МГУ. Всего в стране только около 10 крупных университетов выпускают ИТ-специалистов (Москва, Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Казань, В.Новгород, Тула, Тверь).

Особенно четко дифференциация развития инфокоммуникационных технологий прослеживается по такому показателю, как созданные передовые производственные технологии по группе «связь и управление». Этот показатель в группе наиболее передовых регионов в 2000 г. составил 53,5%, в том числе в ЦФО — 26%, Поволжском ФО — 15, Северо-Западном — 13%. В 2002 г. по передовой группе в целом данный показатель равнялся 57,5%, в том числе в ЦФО — 30%, в Северо-Западном — 16%. В то же время по отстающим регионам: в 2000 г. в Северо-Кавказском регионе — 1,5%, Дальневосточном — 2,3%, Восточно-сибирском — 3%. В 2002 г. в Северо-Кавказском регионе таких разработок вообще не было, в Восточно-Сибирском их объем составил 3,5%, в Дальневосточном — 5% [3].

Анализ состояния развития инфокоммуникационных технологий в разрезе городов-центров субъектов федерации осложнен отсутствием систематической статистической информации, однако имеющиеся данные позволяют сделать вывод о его недостаточном уровне, резкой дифференциации городов-центров по основным показателям, а также о неравномерности темпов развития отдельных сегментов рынка ИТ. Так, например, общая производительность труда в сегменте программного обеспечения в России составляет 38% от среднего уровня производительности в США и 53% — от среднего уровня в Германии. Уровень производительности в сегменте пакетов компьютерных программ составляет всего 13% от соответствующего показателя в США. При этом, в сегменте заказного программного обеспечения достигнут самый высокий уровень производительности труда среди всех отраслей в России — 72% от уровня США [8].

Еще более удручающие цифры — по пользованию населением страны услуг Интернета. Количество людей, хотя бы раз пользовавшихся Интернетом, составляет около 10 млн. человек, что составляет около 8% взрослого населения России. Согласно данным ВЦИОМ, только 4% населения имеют компьютеры дома, а 1% — доступ в Интернет. При этом только около 2% населения России имеют доступ в Интернет на рабочем месте, а в Москве — 6%. Из всех пользователей Интернета — 10% — студенты, а 50% — жители г. Москвы [14].

В сфере инфокоммуникационных технологий остро стоит проблема информационной безопасности и сертификации. Отсутствие сертификации организаций по международным стандартам, таким

как ISO (International Standards Organization) и SEI CMM (Software Engineering Institute Capability Maturity Model Integration), сдерживает рост ИТ-компаний и затрудняет расширение активности за пределы страны, а также привлечение прямых иностранных инвестиций [10]. В настоящий момент из 70 российских ИТ-компаний, принявших участие в опросе Market-Visio, лишь 50% имеют сертификат ISO, который является основополагающим при работе с западными партнерами, 27,4% фирм, занимающихся разработкой оффшорного программного обеспечения, имеют сертификаты соответствия [15].

Принятая программа «Электронная Россия» [13] планировала довести к 2000 г. количество телефонов на 100 жителей до 33 единиц, и к этому периоду уже действовало 27 телефонных сетей, с применением цифровых систем связи [6]. Данная программа предусматривает обширные планы информатизации российских регионов, создание механизма «электронного взаимодействия» народа и чиновничества, образования и развития кадрового потенциала в сфере инфокоммуникационных технологий, развитие инфраструктуры доступа в Интернет. В соответствии с данными планами, к 2005 г. объем информационных и программных услуг должен был возрасти в стране в 2-3 раза, а в 2010 — в 5-6 раз по сравнению с 2000 г., экспорт информационных технологий в 2010 г. достигнет 1-2 млрд. долл., а сектор информационных технологий составит около 2% национальной экономики (в 2000 г. этот показатель был 1,16%) [12]. Важную роль в программе информатизации России призваны сыграть города-центры субъектов Российской Федерации. Выполнение ими миссии центров инновационно-инвестиционного развития регионов в значительной степени обусловлено формированием в них системы инфокоммуникационных технологий, так как «инновационная активность в значительной степени характеризуется динамикой роста доли инвестиций в информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) в производственных инвестициях» [7, с. 21]. Важнейшим элементом системы инфокоммуникационных технологий является создание автоматизированной информационной системы «Инновационно-инвестиционной деятельности города» в каждом городе-центре. Для этого нами предлагается следующая схема. При Центре инновационного развития города следует организовать Отдел информационного обеспечения, функциями которого являются:

- 1) формирование единой базы данных, доступной всем заинтересованным департаментам Администрации города, предприятиям, ИТЦ и прочим субъектам инновационно-инвестиционной деятельности, что позволит более эффективно использовать всю имеющуюся информацию для достижения наилучшего варианта управления;
- 2) оптимизация планирования инновационно-инвестиционной деятельности;
- 3) повышение уровня и качества взаимодействия участников инновационно-инвестиционной деятельности;

Главная задача отдела информационного обеспечения — организация и сопровождение информационного Интернет-сайта города. Интернет позволяет использовать новые средства сбора данных, что существенно расширяет границы информации, доступной специалистам [11]. К таким средствам можно отнести: опросы в режиме прямого доступа, электронные доски объявлений, системы распознавания посетителей и пр.

Нами предлагается создание информационной базы данных для города по разнопрофильным блокам. следующим блокам (рисунок 1).

Используя данный сайт, можно обеспечить получение информации о состоянии законодательной базы города (законы об инвестиционной и инновационной деятельности, интеллектуальной собственности и пр.), структурах поддержки (технопарки, ИНТИ, финансовые компании), консалтинге (экспертиза, фонды, центры сотрудничества) и пр.

Маркетинговый блок служит для изучения рынка инноваций и инвестиций. С его помощью можно организовывать и проводить исследовательские работы на товарных, потребительских рынках и рынках услуг, а также массовые опросы, как на территории города, так и на уровне региона и за его пределами. Основными направлениями маркетинговой деятельности должны стать: исследование емкости рынка; оценка распределения долей рынка между компаниями-конкурентами; анализ рыночных сегментов; исследование мотиваций и поведения потребителей; разработка рекомендаций по сбыту; анализ и рекомендации в сфере ценообразования; маркетинговое обоснование инновационно-инвестиционных проектов и т.д.

Для сбора маркетинговой информации могут использоваться опросы, наблюдения, интервью, фокус-группы, эксперименты, мониторинги рекламных материалов и т.п.

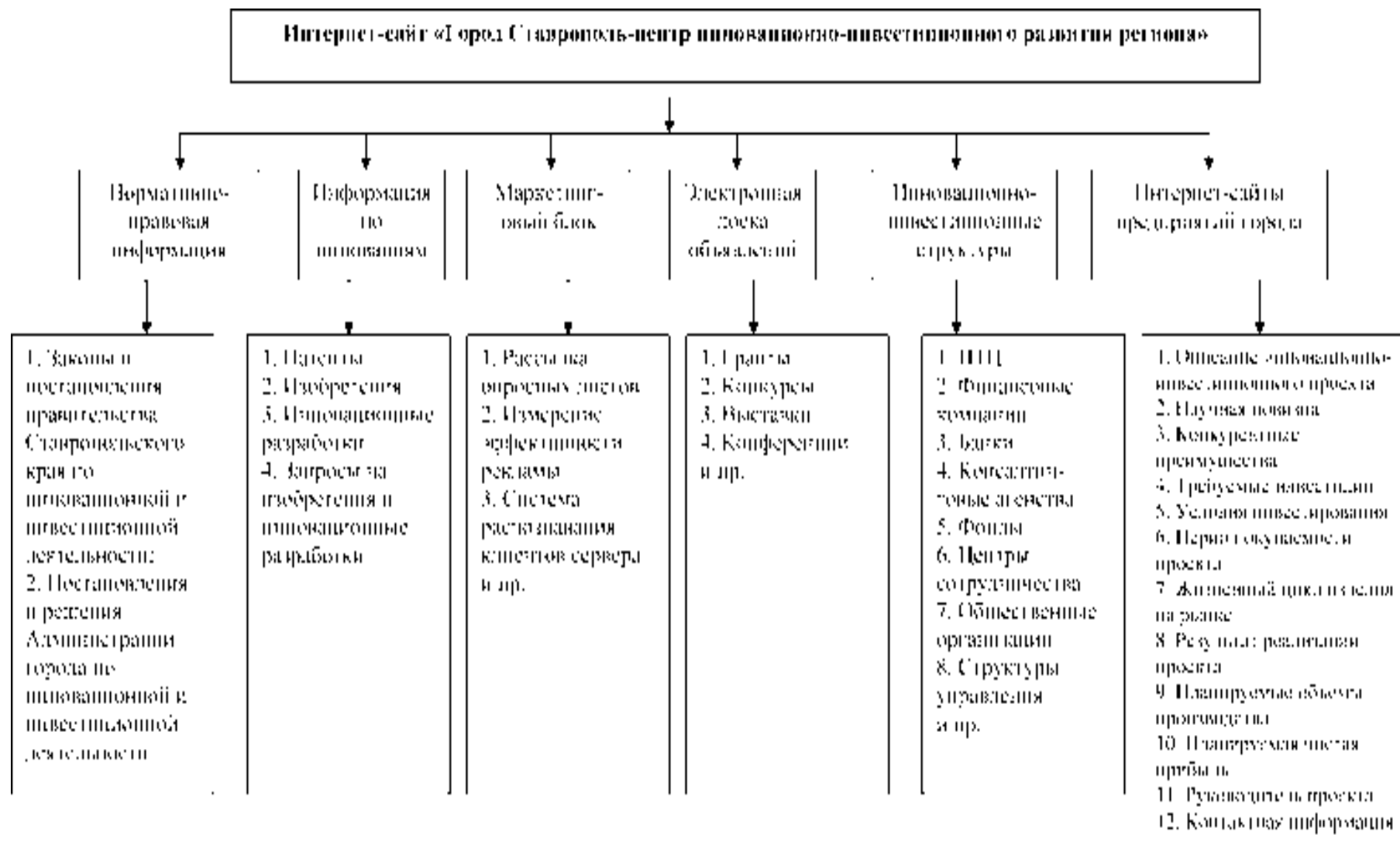


Рисунок 1. Структура информационной базы инфокоммуникационного обеспечения инновационно-инвестиционной стратегии развития города

Важнейшую роль в активизации инновационно-инвестиционной деятельности в городе должен оказать блок информации по инновациям. Помимо информации об имеющихся патентах и изобретениях, он должен иметь в своей структуре сайт поиска инноваций на открытом рынке, который позволит организовывать совместные или внешние контакты. Модель поиска инноваций на открытом рынке была взята на вооружение, например, корпорацией Procter & Gamble (P&G). В данной корпорации взаимоотношения между сотрудниками и внешними источниками налаживаются с помощью разнообразных инструментальных средств и технологий, в число которых входят: Интернет, Web-сайты, коммерческие и собственные поисковые механизмы, а также «инновационные сети» организаций-посредников, занимающихся поиском и поставкой новых передовых технологий [2]. В корпорации P&G организован Web-сайт внутренние сети для 18 тыс. рационализаторов компании, занимающихся научными исследованиями, инженерными разработками, проведением маркетинговых исследований, организацией закупок и регистрацией патентов InnovationNet.

Компания NineSigma также с помощью Интернет помогает своим клиентам подготавливать и рассылать по всему миру краткие описания своих технических проектов или задач. В отличие от Центра InnoCentive, здесь идея заключается не в том, чтобы получить конкретное инновационное решение, а в том, чтобы выявить ученых, которые согласились бы заключить договор на создание такого решения.

В настоящее время все передовые компании мира все больше понимают важность своего присутствия в Интернет-сети. Количество русскоязычных сайтов в 2000 г. достигло 35000. Большинство из корпоративных сайтов создаются силами самих компаний (около 80%). Услуги по созданию и сопровождению сайтов легко доступны [16].

Использование механизмов запроса на инновационные разработки позволит использовать не только инновационный потенциал города, но и привлекать для решения сложных научно-технических задач ученых всего мира.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Ассоциация технических университетов. Ежегодный рейтинг, 2001.
2. Антес Гари. Инновации наизнанку // Computerworld Россия. № 30. 5.10.2004.
3. Бекетов Н.В. региональные проблемы формирования инновационной системы // Регион: экономика, социология. 2005. № 1.
4. Варакин Л. Развитие мира — развитие связи // Connect. 1997. № 3.
5. Данные Мирового банка World Bank, 2002 // www.worldbank.com.
6. Иванченко В.А. Развитие инновационно-инвестиционного процесса в условиях современной России. Дисс. ... канд. экон. наук. М., 2004.
7. Инновационный путь развития для новой России / Отв. ред. В.П. Горегляд; Центр социально-экономических проблем федерализма Института экономики РАН. М.: Наука, 2005.
8. Исследование McKinsey Global Institute «Экономика России: рост возможен. Исследование производительности ключевых отраслей». 2001.
9. Курносое И. Россия на пути в информационное общество // Сети. 1996. № 2.
10. Липаев В.В. Проблемы сертификации информационных технологий. НТИ. Сер. 1. 1993. № 11.
11. Рассохин В., Лебедев А. World Wide Web — Всемирная Информационная Паутина в сети INTERNET. М.: Хим.фак.МГУ, 1997.
12. Российское информационное агентство «РосБизнесКонсалтинг», 2002 // www.cnews.ru
13. Федеральная Целевая программа «Электронная Россия» от 28.01.2002. № 65.
14. International Institute for Management Development — IMD. World Competitiveness Yearbook. Lausanne, 2001;
15. Market-Visio/EDC. Russian Office. 2002 // http://www.market-visio.ru.
16. U.S. Department of Commerce, BISNIS, 2001 // http://www.usembassy.state.gov.

НОВОСЁЛОВ С.Н.

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ РЫНКА САХАРНОЙ КУКУРУЗЫ В США

Соединенные штаты Америки, являясь одним из очагов зарождения кукурузы как сельскохозяйственной культуры, и сегодня продолжают оставаться флагманом в отраслях, связанных с ней: производстве, переработке, селекции. Цель настоящего сообщения заключается в анализе состояния производства, переработки и торговли сахарной кукурузы, как наиболее распространенного среди пищевых подвидов.

Кукуруза вообще играет немаловажную роль как продукт питания. В последние годы в целом на переработку и пищевые цели используется 28,6% всего общемирового производства зерна кукурузы (авторск. по [7]). Показатели, характеризующие объемы производства сахарной кукурузы в мире и в крупнейшей стране-производителе — США, приведены в таблице 1.

В среднем за 2001-2005гг. кукуруза для потребления в молочно-восковой спелости в мире возделывалась на площади 1,027 млн. га. При этом около 400 тыс. га из этого количества приходилось на долю сахарной кукурузы.

Каждый четвертый гектар, занятый кукурузой для потребления в пищу в молочно-восковой спелости, — американский. Здесь она возделывается на площади 270,2 тыс.га. В мире практически каждый второй сладкий початок, используемый в пищу, выращен в США (45,82% всего мирового валового сбора).

В мире посевные площади под сахарной кукурузой постоянно растут. Если в целом для пищевой кукурузы этот показатель с 1961 года вырос на 137%, то в США рост составил только 10%. Такая стабильность говорит о достижении сахарной кукурузой в этой стране оптимальных показателей в структуре посевных площадей.

Таблица 1. Посевные площади, урожайность и валовые сборы пищевой кукурузы¹ в США и мире в 1961–2005 гг.

Показатель	Показатель в годы								
	1961- 1965	1966- 1970	1971- 1975	1976- 1980	1981- 1985	1986- 1990	1991- 1995	1996- 2000	2001- 2005
Посевная площадь, тыс. га									
Всего в мире	747,92	848,41	830,48	707,93	782,40	883,28	975,06	1012,75	1026,76
США	245,02	261,91	257,80	246,04	247,25	257,09	288,88	284,76	270,1
Доля США, %	32,76	30,87	31,04	34,75	31,60	29,11	29,63	28,12	26,31
Урожайность, т/га									
Всего в мире	5,48	5,69	6,11	7,11	7,17	7,44	7,91	8,31	8,65
США	8,57	9,49	10,02	11,26	11,94	12,59	13,34	14,41	15,10
США к миру, %	156,39	166,78	163,99	158,37	166,53	169,22	168,65	173,11	171,31
Валовой сбор, млн. тонн									
Всего в мире	4,095	4,827	5,076	5,022	5,600	6,572	7,717	8,416	8,886
США, млн. тонн	2,098	2,488	2,584	2,767	2,992	3,239	3,858	4,102	4,072
Доля США, %	51,23	51,54	50,91	55,10	53,43	49,28	49,99	48,74	45,82

Источник: авторск. по [7].

Мировым лидером в потреблении сахарной кукурузы также является США. В этой стране на душу населения приходится 14,48 кг в год, что сопоставимо с

приходящимся на 1 человека количеством зерна кормовой кукурузы, используемой в пищу — 13,2 кг в год. В среднем за 1998–2002гг. на одного американца приходилось 4,81 кг консервированной, 4,68 кг замороженной и 4,99 кг свежей сахарной кукурузы [5]. При этом по данным АМН

¹ — в початках в фазе молочно-восковой спелости

Украины минимальная потребность взрослого человека в зерне сахарной кукурузы составляет 3,7 кг в год [3].

Таблица 2. Потребление сахарной кукурузы в США, кг на душу населения, 1949–2003 гг.

Год	Потребление сахарной кукурузы всего, кг на душу населения в год	Из того числе		
		консервиро- ванной	замороженный	свежий
1949	2,36	2,36	Нет данных	Нет данных
1964	6,23	2,55	0,41	3,27
1970	6,94	2,66	0,72	3,56
1980	6,71	2,61	0,86	3,24
1989	11,05	4,32	3,82	2,91
1992	12,41	5,41	4,09	2,91
2003	14,48	4,81	4,72	4,95

Источник: авторск. по [7, 8, 10].

США ежегодно импортирует 22,89 тыс. тонн пищевой кукурузы (в среднем за 2001–2004 гг.), что составляет 15,18% от мирового импорта, уступая по данному показателю лишь Канаде и странам Евросоюза. Крупнейшим экспортером кукурузы, используемой в пищу в молочно-восковой спелости, в мире также является США, на долю которых приходится 66,33% общемирового экспорта (в среднем за 2001–2004 гг. объемы американского экспорта составили 56,25 тыс. тонн на сумму 26,6 млн. тонн). При этом страна экспортирует 9,6 и 4,4% от объема собственного производства консервированной и замороженной сахарной кукурузы.

Доля США в объемах импортно-экспортных операций с замороженной сахарной кукурузой составляет 28,0% (66,93 тыс. т) и 5,1% (14,39 тыс. т). Это первое и второе места среди ведущих стран-импортеров и экспортеров соответственно.

За последние 18 лет, начиная с 1988 года, объем общемирового импорта замороженной сахарной кукурузы вырос в 2,64 раза и достиг уровня 282,23 тыс. тонн на сумму 232,23 млн. долл., а в США — в 2,52 раза. За этот период экспорт вырос со 117,40 тыс. тонн в 1988 году до 238,67 тыс. тонн в 2004 году на сумму 193,29 млн. долл., то есть прирост составил 103,3%. В США аналогичный показатель равен 21,1%.

В общемировом балансе импортно-экспортных операций с переработанной сахарной кукурузой доля США составила 26,8% (141,07 тыс. тонн) и 4,2% (23,67 тыс. тонн) соответственно.

Начиная с 1987 года, объем общемирового импорта переработанной сахарной кукурузы вырос в 4,1 раза и достиг уровня 567,37 тыс. тонн на сумму 507,085 млн. долл., страны Евросоюза за этот период увеличили объемы импорта в 3,0 раза, США — в 3,1 раза. За это время экспорт вырос в 3,0 раза со 174,02 тыс. тонн в 1988 году до 526,86 тыс. тонн в 2004 году на сумму 491,79 млн. долл. В странах ЕС аналогичный показатель возрос в 3,7 раза, в США — в 1,2 раза.

В США сахарная кукуруза считается основной овощной культурой и занимает среди них первое место по площади — 263,85 тыс. га (2005 г.). Это составляет 0,15% пашни, что вдвое больше общемировой доли этой культуры [7, 5]). По уборочной площади доля сахарной кукурузы, используемой для свежего потребления и на переработку, среди 24 и 8 основных овощных культур составляет 11,9–12,7% и 31,1–31,9% соответственно (таблица 3).

По направлению использования посевная площадь сахарной кукурузы в 2005 году распределялись следующим образом: 37,2% посевов предназначались для свежего потребления, 35,9% — на консервирование и 26,9% — на заморозку.

Практически вся посевная площадь (99,99%) под сахарной кукурузой, предназначенной для переработки, является законтрактованной [1].

По данным 1986–1987 гг. объем производства сахарной кукурузы для свежего потребления составлял 698,5 тыс. т (5 место среди овощных) и 2866,6 тыс. т для переработки (2 место — после томатов). Производство на душу населения составило в свежем виде 2,8 кг в год (6 место среди овощных)

и в переработанном виде — 9,8 кг (2-е место). Отмечался устойчивый рост этих показателей [2].

Таблица 3. Показатели рынка сахарной кукурузы в США, 2002–2005 гг.

	Годы	Уборочная площадь, тыс. га	Урожайность, г/га	Валовой сбор, тыс. т	Цена за 1 тонну, долл.	Стоимость за тонну продукта, млн. долл.
Для свежего потребления						
США	2002	99,49	12,10	1203,83	423,36	509,53
	2003	99,92	12,88	1286,97	425,57	550,53
	2004	99,68	13,22	1317,77	469,67	618,79
	2005	96,72	12,77	1235,11	487,31	601,52
Доля от 24 основных овощных культур, %	2002	11,9		5,5		5,40
	2003	12,3		6,0		5,60
	2004	12,7		6,0		6,00
	2005	12,3		5,8		6,10
На переработку суммарно						
США	2002	168,87	18,17	3067,69	68,0	208,70
	2003	172,71	18,91	3266,05	70,4	229,79
	2004	164,29	18,07	2968,18	72,1	213,99
	2005	163,53	19,41	3174,12	68,4	217,10
Доля от 8 основных овощных культур, %	2002	31,1		21,7		15,0
	2003	31,9		23,1		17,8
	2004	31,4		18,5		15,3
	2005	31,4		22,3		17,1
В том числе на консервирование						
США	2002	82,83	17,24	1428,00	65,6	93,64
	2003	87,53	17,78	1556,30	68,6	106,70
	2004	86,03	16,95	1458,30	71,2	103,83
	2005	93,48	18,27	1707,20	65,5	111,86
На заморозку						
США	2002	86,03	19,06	1639,69	70,2	115,06
	2003	85,18	20,07	1709,7	72,0	123,09
	2004	78,26	19,29	1509,9	73,0	110,16
	2005	70,04	20,94	1466,7	71,8	105,24

Источник: авторск. по [17, 18].

В середине 90-х годов площадь под этой культурой несколько уменьшилась с последующей стабилизацией этого показателя, однако за счет увеличения урожайности объем валовой продукции неуклонно рос. В 2005 году сахарная кукуруза по объемам производства в свежем виде среди овощных культур заняла третье место (после лука и салата), а на переработку — сохранила второе место после томатов. За период 2002-2005гг. валовой сбор сахарной кукурузы для свежего потребления составил 5,5-6,0% от общего производства 24 видов основных овощей. Этот же показатель для 8 основных овощей, используемых на переработку, составил 18,5-23,1%. По стоимости валового продукта доля сахарной кукурузы для свежего потребления составляет 5,4-6,1% и 15,0-17,8% от стоимости основных видов овощей (от 24 и 8 видов соответственно).

По валовым сборам лидерами в производстве сахарной кукурузы для свежего потребления являются штаты: Флорида, Калифорния, Джорджия, Нью-Йорк, Колорадо и Огайо [5, 11, 12, 6, 9, 13]. На долю трех ведущих штатов приходится более трети всего объема производства по стране (37,5%). Лидирующими на рынке переработанной сахарной кукурузы являются штаты Миннесота, Вашингтон, Висконсин, Оризона и Нью-Йорк. На долю этих штатов приходится 88,2% от всего валового производства в США.

В целом же, в 2005 году в США было получено 1235,11 тыс. тонн сахарной кукурузы для свежего потребления, 1707,46 тыс. тонн — для консервирования и 1466,66 тыс. тонн — на заморозку [14, 17, 18]. Эта продукция получена с 96,72, 93,48 и 70,04 тыс. га соответственно.

Затраты на производство сахарной кукурузы в 2002-2003 гг. составили 7177,82 долл. на 1 га или на 459,53 долл. на 1 тонну [15].

Приведем баланс производства, использования и импортно-экспортных операций с сахарной кукурузой в 1997–2001 гг. (таблица 4).

Совершенно естественно, что подавляющее большинство произведенных для свежего потребления початков сахарной кукурузы реализуется в пределах страны производства (95,7–98,60%). Импорт и экспорт данного скоропортящегося продукта весьма ограничен и в 1997–2001 гг. составлял соответственно 0,97–2,06% и 3,46–5,27% от объема производства.

Таблица 4. Баланс производства, использования и поставок сахарной кукурузы в США, 1997–2001 гг.

	1997	1998	1999	2000	2001
Для свежего потребления, т					
Производство	1072,36	1193,47	1169,65	1175,78	1170,29
Импорт	10,43	18,14	24,09	23,45	23,13
Сумма	1082,79	1211,61	1193,74	1199,23	1193,42
Экспорт	56,52	42,46	40,42	46,13	51,21
Переходящие объемы	1026,27	1169,15	1153,32	1153,10	1142,21
Консервированная сахарная кукуруза, вес готового продукта (нетто), т					
Остаток хранения	362,98	285,47	250,24	254,22	250,20
Производство (пересчет)	593,18	611,18	643,39	661,81	567,65
Импорт	5,29	8,53	11,37	12,00	16,575
Сумма	961,45	905,18	905,00	928,03	834,43
Экспорт	193,67	187,83	184,68	185,00	149,17
Переходящие объемы	285,47	250,24	254,22	250,20	211,64
Использование	767,78	467,11	466,10	492,82	473,62
Замороженная сахарная кукуруза, вес готового продукта (нетто), т					
Остаток хранения	272,40	241,61	240,67	213,44	164,90
Производство	415,62	391,01	380,19	361,65	367,78
Импорт	12,37	13,99	11,05	12,26	8,58
Сумма	690,38	646,61	631,92	587,35	541,27
Экспорт	72,26	73,81	73,56	70,00	70,62
Переходящие объемы	241,61	240,67	213,44	164,90	188,47
Использование	430,52	342,11	344,92	352,45	285,16

Источник: [16].

США потребляют 87,24 и 86,32% произведенной консервированной и замороженной сахарной кукурузы. При этом доля импорта и экспорта составляет соответственно 1,76 и 29,26% для консервированной и 3,04 и 86,32% для замороженной продукции. Приведенные цифры отчетливо демонстрируют приоритеты в импортно-экспортных операциях с сахарной кукурузой. По данным Департамента торговли США (US Department of Commerce) и Бюро статистики (Bureau of the Census) наибольшее количество свежей сахарной кукурузы США импортирует из соседней Мексики. На ее долю в среднем за 1997-2001 гг. приходилось 18,3 тыс. т из 19,82 тыс. т (или 91,46%). Крупнейшими экспортерами консервированной сахарной кукурузы производства США являются Канада (8,07 тыс. тонн или 73,61% от общего объема американского импорта) и Таиланд (2,74 тыс. тонн или 25,02%) [1].

Сами Соединенные Штаты экспортируют наибольшее количество свежих початков сахарной

кукурузы в Канаду (по данным за 1997-2001гг. 36,24 тыс. т или 77,90% от общего объема экспорта сахарной кукурузы для свежего потребления). В экспортных поставках переработанной сахарной кукурузы 69% приходится на консервированную и 31% — на замороженную продукцию [1]. Основными потребителями консервированной кукурузы производства США являются страны Азии (Япония, Тайвань, Корея). На эти страны приходится 33,34, 13,71 и 10,81% объемов американских экспортных поставок консервированной сахарной кукурузы (59,09, 24,30 и 19,15 тыс.т соответственно). США поставляют данный вид консервов и в страны Евросоюза, преимущественно в Великобританию и Германию (10,97 и 7,36% объемов вывозимых консервов из кукурузы соответственно). Традиционным лидером среди стран-реципиентов американской замороженной сахарной кукурузы является Япония, потребляющая 42,22 тыс. тонн или 58,58% от всего объема вывозимой из США замороженной кукурузы.

В целом же больше всего в стоимостной оценке США экспортирует в Японию (42%), на Тайвань и Корею (по 15%), а также в Норвегию, Мексику, Нидерланды, Великобританию, Канаду, Германию и Швецию (менее 5%).

В 2001 году стоимость экспортной продукции сахарной кукурузы США составила 122,6 млн. долл. [1].

За последние годы наблюдается тенденция снижения стоимости валовой продукции переработанной кукурузы.

При относительной стабильности производства переработанной сахарной кукурузы доля США в мировом производстве этой товарной позиции за 1995-2002гг. несколько снизилась за счет незначительного увеличения производства сахарной кукурузы в остальных странах мира.

Таким образом, проанализировав ситуацию на рынке сахарной кукурузы в США и оценив достаточно высокий статус этой культуры, можно надеяться на рост ее производства и в нашей стране, имеющей все составляющие для наращивания ее объемов.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Крамарев С.М. Мировое производство зерна кукурузы и его дальнейшее развитие//Кукуруза и сорго.-1999.- №3.- С.4-5.
2. Овощеводство за рубежом/ Киселев В.Н., Бамбурова Л.С., Трушина А.В., Медведева Н.А., Кравцов С.А. - М.: 1990.- 152с.
3. Плеханова Т.Ф., Билошенко М.И. Сахарная кукуруза// Кукуруза и сорго.-1989.- № 2.- С.47-48.
4. Производство овощных консервов/ Левинсон А.С., Павлова Г.Н., Ерашова Л.Д., Ферманьян В.Д. — М.: Росагропромиздат,1991.-208 с.
5. Сологуб Ю. Опыт производства кукурузы сахарной в США// Агроогляд// <http://www.lol.org.ua>
6. Cross B. New Jersey 2002 fresh market sweet corn// New Jersey agricultural statistics service// <http://www.nass.usda.gov/nj/>
7. Food and agriculture organization of the united nations // <http://www.fao.org>
8. Kaukis K., Davis D.W. Sweet corn breeding//Breeding Vegetable Crops.- Westport, 1986.- P.455-519.
9. Market development strategies for Florida fresh sweet corn: finding from a consumer survey/ Stevens T., Degner R., Morgan K., de Bodisco C., House L./- 2001// <http://www.edis.ifas.ufl.edu>
10. Peet M. Sweet corn// <http://www.nass.usda.gov>
11. Sweet corn for fresh market// New England 2003 agricultural statistics// <http://www.nass.usda.gov/nh/pdf/02/swcorn.pdf>
12. Sweet corn for processing// Wisconsin 2004 agricultural statistics//<http://www.corn.agronomy.wisc.edu>
13. Sweet corn production /Stall W.M., Waters L., Davis Jr.D. W., Rosen C., Clough G.H. //http://www.hort.purdue.edu
14. Sweet corn production//<http://agalternatives.aers.psu.edu>
15. Sweet corn projected production costs 2002-2003// U.S. Cooperative Extension and imperial county circular.- 104-V.2002-2003.
16. The US processed sweet corn situation// Foreign agricultural service.- March,2002. countries // <http://www.ffas.usda.gov>
17. Vegetables 2002 summary//<http://www.usda.gov>
18. Vegetables 2005 summary//<http://www.usda.gov>

*МЕХАНИЗМ ВОЗДЕЙСТВИЯ СТРАХОВАНИЯ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ОСНОВНЫХ ПРИОРИТЕТОВ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ*

На современном этапе возрастает потребность физических лиц в обеспечении устойчивых гарантий защиты своих экономических интересов, связанных с осуществлением различных видов хозяйственной деятельности, сохранением определенного уровня благосостояния и здоровья. Здесь наиболее эффективной формой социальной защиты, механизмом воздействия на реализацию основных направлений социально-экономической политики, успешно функционирующей во многих странах, является страхование.

Еще в 80–90-е годы эти страны стали на путь создания новых ценностей и пересмотра «застывшей» концепции социального обеспечения XX века в направлении перехода от идеологической позиции главенства государств к идеологии главенства личности. Это, прежде всего, заключается в трансформации подходов: от госрегулирования — к рыночным механизмам, от социального обеспечения — к обеспечению занятости, от роста налогов — к их снижению, от госпрограмм соцстрахования — к системе частного страхования, от госкомпаний — к собственности трудовых коллективов, от государственного жилья — к частному его владению [3, с. 15–16].

Развитие страхового рынка, сочетание обязательного и добровольного страхования позволяют создавать надежные системы социальной защиты, прежде всего для работника, противодействуют возможности изменения его социального и материального положения в определенных ситуациях. Реализация основных направлений социально-экономической политики в условиях функционирования рыночного механизма создает необходимость и возможность развития потребности в страховой защите (в страховых услугах). Поэтому механизмы воздействия страхования на реализацию приоритетов социально-экономической политики и удовлетворение соответствующих потребностей индивида (общества) и представляет несомненный интерес.

Необходимо развивать рыночное страхование, передавая ему заботы и проблемы, стоящие перед государством. Пути и способы этой передачи, с учетом фундаментальных основ рыночного страхования, могут быть разными. Для обеспечения социальной стабильности общества необходима многосторонняя система защиты населения, которая охватывала бы:

- совершенствование социального страхования, включая обязательное медицинское страхование;
- проведение коллективного страхования от производственного травматизма за счет работодателей (на основе соответствующих договоров);
- развитие индивидуального страхования за счет доходов граждан, сочетающего страхование от несчастных случаев с долгосрочным страхованием жизни и пенсионным обеспечением [6, с. 27].

Выделим основные аспекты данной проблемы.

В мировой практике уровень и динамика здоровья населения ставится на первое место среди других компонентов уровня жизни, так как рассматривается как базисная потребность, главное условие его жизнедеятельности. Здоровье — один из ключевых аспектов жизни людей. Всемирная организация здравоохранения понимает под ним состояние полного физического, душевного и социального благополучия.

Таким образом, утрата здоровья в узком смысле (болезнь или физический дефект) может вызвать разнообразные социально-экономические последствия как для самого индивида, так и для общества в целом. Поэтому здоровье имеет как индивидуальную, так и общественную ценность. Чтобы эта базисная потребность удовлетворялась в полной мере, необходимо:

- развитие системы здравоохранения;
- соответственное удовлетворение должным образом ряда других потребностей, характеризующих в определенной мере уровень жизни (прежде всего, условия труда, его организация, уровень травматизма на производстве, социальное обеспечение и т.д.);
- совершенствование системы эколого-экономических потребностей.

Здравоохранение — система социально-экономических и медицинских мероприятий, цель ко-

торых — сохранить и повысить уровень здоровья каждого отдельного человека и населения в целом и внести положительный вклад в развитие общественного производства и создание национального дохода страны. Экономическая политика в области медицинского обслуживания должна ориентироваться на решение социальных проблем, связанных с охраной здоровья нации, каждого человека в отдельности. Поэтому недопустимы как чрезмерная коммерциализация отрасли, так и излишнее огосударствление, поскольку в обоих случаях тормозится развитие здравоохранения, ухудшается качество медицинской помощи.

Медицинское страхование играет большую роль в формировании социально адаптированного пути рыночного развития, так как среди других видов страхования этому виду в наибольшей степени присуща социальная функция, т.е. медицинская защита (наравне, конечно, с другими категориями граждан) наиболее уязвимых слоев населения: пенсионеров, инвалидов и т.д.

«Там, где услуги здравоохранения и страхования здоровья рассматриваются в качестве рыночного товара, спрос регулируется и оплатой услуг, и различными ограничениями, налагаемыми на частное страхование здоровья, или желанием и возможностью платить. Там, где медицинское обслуживание является правом, спрос определяется предложением, регулирование которого находится в руках государства, финансирующего здравоохранение из своего бюджета и иногда вмешивающегося в управление им» [7].

В любом случае государство оказывает определяющее влияние на сферу обеспечения граждан страховой медицинской защитой. Важно определить степень и механизм реализации этого влияния. Здесь необходимо выделить проблемы, стоящие перед медицинским страхованием практически во всех странах.

К таким проблемам относятся: проблема возрастания числа пожилых людей, т.е. «старение» населения; самовозрастающая стоимость (опережающая инфляцию) медицинских услуг, что хотя и является самостоятельной проблемой, но одновременно может рассматриваться и как производная от первой; проблема объединения Европы и связанная с ней проблема гармонизации страхового и медицинского пространства [8, с. 53–54].

Очевидно, что система социальной защиты от рисков утраты здоровья и их последствий должна поддерживаться обществом через различные институты и на разных уровнях. Нельзя ограничиться только государственными институтами. Необходимо рассматривать возможности, предоставляемые бизнесом, механизмы общественной взаимопомощи и даже усилия отдельных лиц.

Механизм функционирования институтов системы социальной защиты от рисков утраты здоровья и их последствий зависит от следующих факторов:

- как осуществляется распределение ресурсов (централизованно или через рынок);
- каковы источники финансирования: общественные или частные;
- каков характер финансирования: возвратный или безвозмездный;
- какова форма собственности на средства производства;
- как управляются государственные организации;
- как взаимодействуют различные уклады;
- как обеспечивается доступ к соответствующим услугам и т.д. [4].

Но наиболее полное решение проблемы здоровья человека и системы здравоохранения невозможно без развития целого ряда других направлений и соответствующих видов страхования. Здесь важное место занимают экологические риски и система экологического страхования.

Безопасность окружающей среды — одна из самых необходимых с точки зрения сохранения здоровья потребностей. Поэтому экологическая безопасность ставится на первое место среди других приоритетов в системе ценностных ориентиров людей. В условиях рынка гармонизировать взаимодействие общества и природы необходимо не путем безграничного роста и удовлетворения потребностей, а на основе их оптимизации и возвышения через формирование разумных эколого-экономических потребностей.

Формирование рынка экологических услуг, включающих экологическое страхование, происходит под влиянием факторов политического и экологического характера. Мировой опыт свидетельствует, что полноценный рынок экологических услуг может достаточно быстро развиваться при участии государственных структур. В странах с развитой рыночной экономикой, отличающихся сравнительно высокой экологической и страховой культурой населения, развитие рынка экологического страхования сдерживается в большинстве случаев по тем же причинам, что и в России сегодня. Само по

себе формирование данного рынка — еще не гарантия компенсации понесенных обществом потерь: в сфере экологических услуг должны развиваться различные формы экологического предпринимательства. Страхование экологического риска (страхование ответственности владельцев опасных объектов перед третьими лицами на случай экологической аварии) проводится как на добровольной основе, так и в обязательном порядке.

Основная задача экологического страхования — компенсация убытков, возникающих из-за загрязнения окружающей среды, и дополнительное финансовое обеспечение экологической безопасности при соблюдении интересов всех сторон: страховщиков, страхователей и третьих лиц.

Осознание обществом экологической проблемы, создание целой новой отрасли права и новых специальных инструментов государственного регулирования позволили развитым странам в значительной степени решить эту задачу. Поэтому сегодня экология, восстановление и улучшение качества природных условий уже рассматриваются как одна из самых перспективных сфер бизнеса. Это и производство экологически чистых продуктов питания, и экологический туризм, и разного рода услуги по формированию экологически чистой среды обитания. Сформировался значительный платежеспособный спрос со стороны государства и частных потребителей на естественную и чистую природную среду. Необходим разумный баланс между экономическими, социальными и экологическими ценностями.

Вся система страхования, равно как и социально-экономическая система, имеет определенную структуру и взаимосвязь. Но для реализации страховых потребностей должна быть удовлетворена потребность в деньгах, что обеспечивается, прежде всего, стабилизацией доходов, их защитой от инфляции, возможностями их роста. Это в свою очередь позволит в большей мере удовлетворять другие потребности по мере обеспечения потребности в труде (в значительной степени) и обеспечения в старости.

В центре особого внимания правительства РФ в 2005 г. было решение задач в области социальной политики, нацеленной на сокращение бедности. В среднесрочной перспективе предполагается выявление категорий граждан, нуждающихся в государственной поддержке, определение глубины бедности малообеспеченных групп населения для разработки соответствующих мер по ее сокращению. Но уже сейчас правительство прогнозирует, что доля населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума в 2005 г. снизится до 15%, а к 2007 г. — до 11%, т.е. по сравнению с 2003г. сократится в 2 раза [2, с. 6].

Государственное социальное страхование и пенсионное обеспечение составляют фундамент страховой защиты населения. Однако государство не может удовлетворить соответствующие социальные потребности только за счет них. Это создает объективные условия для дополнительного общественного страхования за счет части денежных доходов граждан и предприятий (организаций).

В результате противоречия между все возрастающими потребностями и невозможностью их удовлетворения только за счет общественных фондов потребления возникают экономические интересы граждан по дополнению за свой счет общественного страхования семейных доходов системой личного страхования. Государственное социальное страхование и добровольное личное страхование имеют аналогичное общественное назначение, взаимодополняют друг друга в осуществлении страховой защиты доходов населения.

Трансформация общественной системы в России создала для населения страны радикально новую ситуацию высокого уровня экономических и социальных рисков, связанных с материальной необеспеченностью в случае болезни, в связи со старостью и безработицей, из-за стихийных бедствий, унесших сотни жизней и причинивших тысячам жителей регионов огромный материальный ущерб.

Необходимо четко осознавать, что экономические, финансовые, социальные и прочие процессы — это звенья одной цепи. При отсутствии какого-либо звена рассыпается вся цепь. Зарубежная практика показывает, что в современных условиях роль общественных организаций неуклонно растет, причем защита интересов страхового сообщества является одной из основ благополучия всего общества. Анализ показывает, что страхование в России становится тем финансовым инструментом, который должен успешно решать прежде всего социальные проблемы в самом широком смысле.

Введение законодательного регулирования социальной защиты работников в период становления крупного машинного производства обуславливалось общественными потребностями на этапе достижения зрелости рыночных отношений, когда формирование цивилизованных трудовых отношений продиктовало необходимость выделения специализированных функций государства и создания

соответствующих (страховых) институтов для эффективного решения задач в этой сфере. Ядром экономических трудовых отношений становилась компенсация утраты заработка в случае наступления нетрудоспособности работника или лишение последнего места работы. Данная компенсация — общественно признанная плата за функционирование экономики в условиях высоких рисков: техногенных (профессиональные риски), экономических (связанных с организацией производственного процесса в условиях рынка), которые для наемного персонала выступают как риски социальные, сопряженные с потерей заработной платы из-за утраты здоровья, трудоспособности или места работы.

Страховой механизм, опосредующий защиту от данных видов рисков — это механизм личного страхования, объектом которого являются имущественные интересы физических лиц, связанные с утратой ими здоровья, профессиональной трудоспособности, получения увечья либо их смертью вследствие несчастного случая на производстве, хронического или острого заболевания застрахованного, являющийся результатом воздействия на него вредных производственных факторов и повлекших временную или стойкую утрату ими профессиональной трудоспособности.

Значительные отрицательные имущественные последствия наступления страховых случаев при исполнении работниками своих обязанностей по трудовым договорам требуют, с одной стороны, наличия значительного количества страховых (денежных) средств, с другой — эффективного и рационального их использования, т.е. без наличия достаточного денежного обеспечения возникающие при страховых случаях на производстве требования об обеспечении по страхованию практически невозможно удовлетворить [5, с. 11–12].

Вместе с тем смещение акцентов в защите населения на «страховые методы» не может отменить необходимость его сочетания с государственным финансированием здравоохранения, пенсионного обеспечения, жилищного кредитования, противодействия природным и технологическим катастрофам.

Нужно разделять интересы отдельных страховщиков и страхового сообщества в целом, где сочетание с государственными интересами представляется неизбежным: при реализации коммерческих целей страховых компаний нельзя не признавать приоритеты защиты интересов страхователей. Коммерческий успех необходим для развития конкретного страховщика, но он недостаточен для утверждения страхования как общественно значимого института.

Социальная ответственность бизнеса предполагает активное участие хозяйствующих субъектов в исполнении значительной части функций государства. Существует несколько различных концепций принятия на себя социальной ответственности, своеобразного вхождения предпринимателей в социальную сферу. Это улучшение качества жизни наемных работников, участие в формировании гражданского общества и, наконец, наиболее полная уплата налогов. Однако, необходимо учитывать, что бизнес строится предпринимателя в первую очередь в целях получения дохода и, соответственно, любые меры по повышению участия бизнеса в социальной политике должны хотя бы в перспективе нести сохранение или повышение прибыли.

Таким образом, стабилизация социально-экономической обстановки в России, ее оздоровление связаны с решением всего спектра социальных проблем, последовательным разрешением всех противоречий, осложняющих жизнь россиян. Однако структурный кризис общества, повлекший жесткие ограничения для социальной сферы, требует ранжирования направлений и приоритетов социальной политики. Поэтому ответственность экономических субъектов за состояние имущества и последствия своей деятельности с использованием страхования — это одна из важнейших сторон формирования принципиально нового климата в обществе. Именно интересы населения определяют стратегию развития страхового рынка. Роль его особенно существенна в связи с появлением альтернативных механизмов, позволяющих решать социальные проблемы.

Использование страхования как важного механизма обеспечения стабильности социально-экономического положения в стране предполагает формирование оптимальной структуры страховых услуг, приоритетное развитие видов страхования, в наибольшей степени отвечающих задачам защиты интересов населения и предпринимательского сектора экономики. Здесь страхованию отводится значительная роль, так как оно становится мощным фактором и действенным способом реализации социально-экономической политики.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Гудков А. Социальное страхование: концептуальные вопросы задействия накопительно-инвестиционных форм // Российский экономический журнал. 2000. № 9.

2. Жуков А. Об основных направлениях финансово-экономической политики Правительства РФ на 2005 г. // Финансы. 2004. № 11.
3. Климантов С., Ковалевич М. Государство всеобщего благосостояния: станет ли чужое прошлое нашим будущим? // ЭКО. 2005. № 8.
4. Кудрявцев А.А., Плам Р., Чернова Г.В. Страхование здоровья: опыт Великобритании. М.: АНКЛ, 2003.
5. Манес А. Основы страхового дела. СПб., 1992.
6. Тенденции и перспективы развития страхования в России // Под ред. А. Астаповича, М. Джонсона, Е. Коломина и др. М., 1999.
7. Черниховски Д. Реформы систем здравоохранения в промышленно-развитых демократических странах: нарождающаяся модель. Университет Бен-Гуриона, 1991.
8. Юрченко Л. Медицинское страхование как фактор социальной стабильности // Финансы. 1994. №12.

ПАНАСЕНКОВА Т.В.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФОРМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОБЪЕКТАМИ ИМУЩЕСТВЕННО-ЗЕМЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА В ГОСУДАРСТВЕННОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

Проблема исследования концептуально-методологических и эмпирических аспектов управления земельно-имущественными отношениями государства закономерно предопределяет приоритет вопросов изучения современного состояния системы менеджмента муниципальных земельных ресурсов, анализа процедур формирования и совершенствования организационных структур управления земельно-имущественными отношениями, конкретизации его целей, задач, принципов, критериев, социально-экономических приоритетов и объектно-субъектных основ, а также исчерпывающей гносеологической трактовки феномена рыночно-институционального полиморфизма форм собственности на земельно-имущественные блага.

Современные муниципальные образования функционируют как независимые рыночно-институциональные хозяйствующие субъекты, основополагающей целью деятельности которых является решение задач локального природохозяйственного значения (в частности, в сфере земельно-имущественных отношений) посредством материально-денежных ресурсов местного бюджета и эффективного производственно-хозяйственного оборота муниципальной собственности. Именно поэтому приоритетными в экономико-правовом ракурсе задачами административно-муниципального управления в настоящее время являются формирование и организация учета муниципальной недвижимости, в том числе в земельно-имущественных комплексах городов, а также выбор и оптимизация форм и методов максимально эффективного земельно-хозяйственного менеджмента.

В данном контексте возможно констатировать тот факт, что организационно-экономический механизм управления муниципальными земельно-имущественными отношениями российских регионов находится в настоящее время на стадии рыночно-институционального становления, закономерно предопределяя активные теоретико-эмпирические дискуссии и генерируя весьма обширную палитру концептуально-методологических направлений исследований [2, 3, 9]. Выполняя экономико-правовую миссию собственника муниципальной недвижимости, органы местного самоуправления (посредством деятельности комитетов по управлению муниципальным имуществом) реализуют организационно-управленческие функции, связанные с продажей на конкурсной основе недвижимой собственности (в том числе и земельно-имущественных ресурсов), представляющих коммерческий интерес, а также передачей государственной муниципальной недвижимости в управление специализированным коммерческим структурам.

В связи со сказанным представляется вполне уместной понятийно-категориальная трактовка современной системы управления недвижимостью, под которой следует понимать экономически открытую рыночно-институциональную структуру, характеризующуюся непосредственным взаимодействием с внешней экономико-политической средой, а также наличием с ней интенсивной обратной

взаимосвязи (поскольку, по определению, система местного самоуправления, является выборной и, как следствие, любые природохозяйственные решения местной администрации закономерно приобретают экономико-политический ракурс).

Экономическим объектом управления является недвижимость (в том числе и земельно-имущественная), расположенная непосредственно на территории муниципального образования либо за его пределами и находящаяся в муниципальной собственности, а именно: муниципальная недвижимость, закрепленная на праве хозяйственного ведения за муниципальными унитарными предприятиями или на праве оперативного управления за муниципальными казенными предприятиями и учреждениями; недвижимость, приобретенная муниципальными унитарными предприятиями и учреждениями; находящееся в муниципальной собственности недвижимое имущество, в том числе переданное в аренду, пользование, залог и на иных основаниях; казенное недвижимое имущество, а также иное недвижимое имущество, приобретенное за счет средств местного бюджета либо переданное в дар.

В настоящее время оказался корректно детерминирован концептуально-методологический подход к муниципальным земельно-имущественным ресурсам как единому сложноструктурированному и многокритериальному объекту, иными словами, в качестве основополагающего объекта управления рассматривается комплексный объект недвижимости — обособленная в экономико-правовом аспекте часть недвижимости, состоящая из земельного участка (либо его доли) и всех органично взаимосвязанных с ним объектов (и/или их неделимых частей), трансформация которых без причинения несоразмерного экономического ущерба их хозяйственному назначению невозможна. При этом экономически доминирующей составной частью недвижимости признан именно земельный участок, а расположенная на его территории инфраструктура (здания, сооружения, хозяйственные постройки и т.д.) — его неотделимыми экономическими улучшениями.

Экономическими субъектами менеджмента современного комплекса земельно-имущественных отношений в канонах законодательно утвержденных экономико-правовых полномочий являются органы местного самоуправления, которыми в крупных городских агломерациях выступают администрации (представленные, в данном случае, комитетами по управлению имуществом совместно с профильными департаментами и управлениями), а также юридические и физические лица.

В рыночно-институциональных условиях большинства экономически развитых государств мирового сообщества под управлением земельными ресурсами понимают земельно-имущественные взаимоотношения собственника и нанимаемого им менеджера, который действует в интересах собственника земельно-имущественных благ и, как следствие, наделяется им соответствующими экономико-правовыми полномочиями: взимать арендную плату, выплачивать налоги, осуществлять переговоры с арендаторами по весьма обширному спектру вопросов современного землепользования и землевладения и т.д. [1, 4]. В случае необходимости продажи или сдачи в аренду земельно-имущественных благ не исключены также процедуры согласования с привлечением брокерских структур, с которыми собственник земли заключает так называемое «листинговое соглашение» [7].

В канонах предпринимаемой экономической реструктуризации земельно-имущественного комплекса России наиболее аутентично и адекватно особенностям отечественного менеджмента следующее определение процесса управления недвижимостью, предложенное Российской Национальной ассоциацией управляющих недвижимостью и получившее широкий теоретико-методологический резонанс в отечественной экономической науке [10, 5] — «управленческая деятельность в интересах собственника земельно-имущественных ресурсов с учетом общественных ценностей в отношении какой-либо из сфер деятельности, связанных с определенным процессом жизненного цикла объекта недвижимости».

В контексте сказанного автор считает возможным предложить следующую дефиницию: «управление муниципальной недвижимостью, в широком понимании, и земельно-имущественными ресурсами, в частности, необходимо рассматривать как совокупность эффективных экономико-правовых действий собственника, направленных на сохранение и приумножение природохозяйственных качеств земельно-имущественных благ, а также целенаправленное экономико-правовое воздействие на рыночно-институциональные объекты недвижимости и субъекты их использования в интересах муниципального образования».

Принимая во внимание рыночно-институциональные особенности земельных ресурсов как приоритетного объекта управления, возможно определить следующие основополагающие признаки классификации доминирующих разновидностей современного земельно-имущественного менеджмента:

управление объектами недвижимости в земельно-имущественном комплексе; разновидности объектов недвижимости в земельно-имущественном комплексе; периоды «жизненного цикла» земельно-имущественной недвижимости; разновидности производственно-хозяйственной деятельности; подходам к решению задач земельно-имущественного управления.

В связи со сказанным необходимо также отметить тот факт, что минувшее десятилетие ознаменовало себя активизацией российской научной мысли, поскольку отечественная экономическая наука сосредоточила усилия на целенаправленном поиске альтернативных рыночно-институциональных вариантов природохозяйственного управления национальной экономикой, в целом, и ее земельно-имущественным комплексом, в частности.

Научное наследие российских ученых послужило концептуально-методологической основой процесса формирования высокоэффективной рыночно-институциональной системы управления муниципальной собственностью ориентированного, прежде всего, на достижение следующих основных целей:

- создание необходимой экономико-правовой инфраструктуры современного рынка муниципальной недвижимости, приоритетным сегментом которого является рынок земельно-имущественных ресурсов;
- увеличение доходной части муниципального бюджета посредством всемерного стимулирования платежей за пользование, владение и распоряжение земельно-имущественным потенциалом городов;
- повышение финансово-инвестиционной привлекательности территории муниципального образования за счет достижения гарантий имущественных прав на земельную недвижимость; предоставления льгот, отсрочек и преференций, связанных с платежами за недвижимость в период ее хозяйственного освоения; развития системы ипотечного кредитования; экономико-правовой оптимизации процедуры оформления сделок, обусловленных рыночным оборотом земель; всемерного содействия решению социально-экономических проблем в сфере современного землепользования и землеустройства;
- гарантированное соблюдение природохозяйственных интересов регионов, связанных с улучшением использования земельно-имущественного потенциала, и достижение на такого рода основе эффективного разрешения муниципальных социально-экономических задач.

Цели современного земельно-имущественного менеджмента могут быть агрегированы на стратегические (реализуемые местными администрациями в контексте комплексных программ социально-экономического развития территории) и оперативные (формируемые специально уполномоченными органами или муниципальными управляющими компаниями посредством создания организационно-экономических планов управления конкретными объектами земельно-имущественной недвижимости).

В случае, когда императивна социально-экономическая цель, связанная с эффективным достижением локальных задач природохозяйственного развития территории, земельно-имущественная недвижимость будет передаваться в хозяйственное ведение либо оперативное управление предприятиям и учреждениям, специально созданным для решения поставленных задач. Если же приоритетной признана цель стимулирования доходности территории и пополнения доходной части местного бюджета, то земельно-имущественные ресурсы могут быть вовлечены в рыночный оборот: переданы в аренду, выставлены на продажу на земельном тендере, имущественном аукционе и т.д. Если предпочтение отдано аренде земельно-имущественных благ, местный бюджет пополняется стабильными финансово-инвестиционными потоками, обусловленными длительными арендными платежами; в противном случае, — если целесообразной признана продажа, — бюджет муниципалитетов воспримет весьма существенные единовременные поступления вследствие акта продажи земель, дополненные налоговыми сборами на земельное имущество после полной передачи прав собственности.

В контексте сказанного современная система управления муниципальной собственностью должна обеспечивать решение следующих задач:

- 1) максимально полный учет недвижимости, в том числе и земельно-имущественной, реализуемый на основе эффективно функционирующей системы кадастрового учета и инвентаризации земель;
- 2) государственная регистрация прав на земельно-имущественные ресурсы и сделок с ними;
- 3) рыночная оценка земель, используемая в последующем в целях оптимизации налогообложения, страхования, ипотечного кредитования, оценки вкладов при создании хозяйственных обществ и товариществ, установления выкупной цены в договорах купли-продажи и иных возмездных сделок в процессах рыночного оборота земельно-имущественных благ;
- 4) эффективное управление земельно-имущественным потенциалом городов и активное вовле-

чение его в полноценный природохозяйственный оборот;

5) формирование рыночно-институциональной системы контроля за хозяйственным освоением земельно-имущественных ресурсов и изменением их рыночной стоимости;

6) подготовка доступной и достоверной, исчерпывающей, объективной и оперативной эмпирико-фактологической информации о состоянии муниципальных земельно-имущественных комплексов, используемой в последующем как гражданами, так и юридическими лицами.

В процессе разрешения вышеозначенных организационно-управленческих задач возможно дифференцировать относительно автономные формы современного земельно-имущественного менеджмента, которые в авторской интерпретации представлены в следующих организационно-управленческих формах: хозяйственное ведение; оперативное управление; безвозмездное пользование; аренда; субаренда.

Вопросы формирования и функционирования высокоэффективных рыночно-институциональных механизмов управления земельными ресурсами по-праву признаны теоретико-эмпирической квинтэссенцией менеджмента недвижимости современных муниципалитетов. Многоаспектные понятийно-категориальные трактовки гносеологической сущности дефиниции «управление земельно-имущественными благами» предлагали многие отечественные ученые-исследователи феномена собственности и методов ее государственного регулирования, однако практически всеми ими был безусловно признан приоритет теоретико-эмпирических процедур организации и проведения производственно-хозяйственных инноваций, направленных на рациональное использование и охрану земельных ресурсов [6, 8].

В контексте достижения рационального хозяйственного освоения земельно-имущественных благ несомненную значимость и теоретико-эмпирическую востребованность приобретают вопросы формирования и функционирования максимально эффективной системы государственного управления земельными ресурсами и рыночно-институционального регулирования земельных отношений. Основными организационно-экономическими методами регулирования земельно-имущественного комплекса традиционно признаны процедуры современного землеустройства, мониторинг земель, ведение государственного земельного кадастра и перманентный контроль за хозяйственным освоением и защитой почвенно-земельного покрова.

Не будет преувеличением констатировать, в контексте сказанного, тот факт, что основу процессов, происходящих в современном российском земельно-имущественном комплексе, образует непрерывный обмен эмпирико-фактологической информацией, средством достижения которого выступают земельный кадастр и мониторинг земель.

Однако, если регулирование земельно-имущественных отношений представляет собой систему рыночно-институциональных нововведений по организации и планированию оптимального природохозяйственного использования земельного потенциала, сбор и систематизацию достоверной эмпирико-фактологической информации о качественном состоянии земельного фонда и пользователей земельно-имущественными благами, то государственный контроль выступает в качестве доминирующей экономической функции менеджмента почвенно-земельных ресурсов. Государственный контроль призван явиться рыночно-институциональным гарантом соблюдения всеми государственными и общественными структурами социально-эколого-экономических требований национального земельного законодательства и выступить в роли безальтернативного условия реализации экономико-правовых норм в отечественном земельно-имущественном комплексе.

Посредством системы современного землеустройства в отечественную практику земельно-имущественных отношений активно воплощаются основополагающие функции государства, связанные с управлением почвенно-земельными ресурсами: планирование, организация рационального хозяйственного освоения и защита земель, информационное обеспечение и контроль процессов землепользования (реализуемые посредством расчетно-аналитических процедур мониторинга и земельного кадастра).

На экономико-правовых уровнях субъектов Российской Федерации и муниципальных образований формируются специальные подразделения, ответственные за организацию процессов реформирования земельно-имущественных отношений, принимающих во внимание социально-экономические, демографические, культурно-исторические, общественно-политические и ментальные особенности территориального развития, в целом, и управления земельными ресурсами как приоритетной составной частью собственности регионов, в частности.

В наиболее агрегированном виде управление земельными ресурсами в Российской Федерации может быть дифференцировано на государственное (которое, в свою очередь, возможно подразделить на ведомственное (иными словами, отраслевое) и общее), местное и внутрихозяйственное.

Общее государственное управление реализуется посредством деятельности государственных органов общей и специальной экономико-правовой компетенции и характеризуется очевидной территориальной направленностью: оно распространяется на все земельно-имущественные блага в пределах определенных территорий — городских и сельских образований, административных районов, областей, краев, округов либо государства в целом, — независимо от категорий землепользования и субъектов права на земельные участки.

Ведомственное (отраслевое) управление земельными ресурсами, осуществляемое в настоящее время министерствами, комитетами, федеральными службами, основано на принципах подведомственности предприятий, организаций и учреждений, которым предоставлены земли, и абсолютно индифферентно к фактору их территориально-пространственного размещения.

Местное управление осуществляется органами местного самоуправления и способно носить как общий, так и специальный характер.

Внутрихозяйственный уровень земельно-имущественного менеджмента реализуется собственниками, владельцами и пользователями земельных участков.

Процесс рыночно-инновационных преобразований национального земельно-имущественного комплекса в настоящее время отличается активным развитием полиморфных институциональных форм рыночного оборота земель практически во всех без исключения субъектах Российской Федерации.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Данилина И. Земельный вопрос // Аграрная наука. 2000. № 2.
2. Зейналов И.М. Стратегия преобразования земельных отношений в России // Аграрная наука. 2005. №1.
3. Коловангин П.М. Собственность на землю в России: история и современность. СПб.: Знание, 2003.
4. Коробейников М.А. Методы эффективного развития земельных отношений в России: уроки прошлого. Мифы и реальность будущего. Земельный вопрос в российской исторической традиции. М.: Экономическая литература, 2005.
5. Ленкин С.Л. Земля регионов как гарант и источник инвестиций // Достижения науки и техники АПК. 2005. № 5.
6. Нагаев Р.Т., Рабинович Л.М., Тимирясов В.Г. Оценка земли. Казань: Таглитат, 2001.
7. Панкова К.И. К вопросу рыночного оборота земель // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2005. № 1.
8. Селиванова Л. Экономический механизм рационального использования земель // Экономика сельского хозяйства России. 2003. № 7.
9. Хлыстун В.Н. Институциональные преобразования и развитие земельных отношений в России // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2005. № 6.
10. Чертовичский А.С., Базаров А.К. О сущности землепользования // Аграрная наука. 2005. № 12.

ПАШАЕВА З.Ю.

СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ РЫБНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ДАГЕСТАНА В 20–30 ГОДЫ XX В. И СОВРЕМЕННОСТЬ

В начале XX в. Дагестан был слабо развитой в промышленном отношении областью Российской империи. Его удельный вес всей промышленной продукции в народном хозяйстве не достигал и 20%.

Промышленность Дагестана в начале века была представлена в основном рыбными и кустарными промыслами, текстильной фабрикой «Каспийская мануфактура», кожевенным и гвоздильным

заводами. Доля рыбной и консервной промышленности в общем объеме выпускаемой промышленностью Дагестана составляла почти 83,0%. На всем 300 км. побережья Каспия располагались около 100 рыболовецких промыслов и рыбосольных пунктов [1].

После окончания гражданской войны и окончательного установления советской власти в Дагестане была проведена национализация промышленных предприятий, в том числе и рыбной. Отрасль была передана в ведение Дагестанского совнархоза с тем, чтобы обеспечить восстановление разрушенных в годы гражданской войны рыбных промыслов и консервных заводов.

Декретом Совнаркома РСФСР в апреле 1920г. все рыбные промыслы Дагестана были национализированы, а позже Постановлением Совета труда и обороны СССР от 19 октября 1923г. Дагестану были переданы все рыбные промыслы со всеми подсобными предприятиями на всем протяжении дагестанского берега Каспийского моря. Был создан совершенно новый Дагестанский государственный рыбопромышленный трест (Даггосрыбтрест), который объединял все рыбопромышленные предприятия, действующие на территории Дагестана.

К моменту создания Даггосрыбтреста в республике функционировали 69 предприятий и холодильников рыбной промышленности, 8 заводов и мастерских, которые выпускали продукцию на сумму 11800,0 тыс.рублей, что составляло 61,6% всей валовой продукции, выпускаемой предприятиями республики [7, с. 118].

Большой и серьезной проблемой для становления и развития рыбной промышленности Дагестана было отсутствие квалифицированных кадров рабочих и технической интеллигенции.

На рыбных промыслах ежегодно во время весенней путины работало до 16 тыс. рабочих, в том числе 7,5 тысяч русских (около 47%), и около 5 тыс. (31,0%) представителей народностей Дагестана. Среди представителей русского народа на путине работали жители Астраханской, Владимирской, Ставропольской, Ростовской областей и др., передавали опыт и мастерство в освоении рабочих профессии рыбных промыслов.

Помимо мужчин на рыбные промыслы с конца 20-х годов XX в. начали вербовать женщин-горянок. Овладению многими профессиями рыбных промыслов им помогали опытные рабочие Владимирской и Ставропольской губерний. Впоследствии они показывали высокую отдачу и работоспособность на промыслах. Так, на Рубасской группе промыслов в путине 1927 г. в качестве промысловых работниц работало от 50 до 100 женщин-горянок, овладевшие новыми профессиями.

С 1924 года в Дагестанской АССР начали строить крупные промышленные предприятия, имеющие союзное и федеративное значение. Среди них был и крупный рыбоконсервный завод в г. Махачкала, рассчитанный на производство 145 тыс. пудов рыбных консервов в год, из них 35 тыс. (24,1%) планировалось пустить на экспорт на валюту с целью расширения производственных мощностей отрасли и приобретения нового оборудования.

Строительство и ввод в эксплуатацию новых цехов с высокопроизводительным оборудованием по переработке рыбы послужило стимулирующим фактором в организации нового вида, рыболовства — берегового промысла кильки. Уже через год в 1925г. завод частично был пущен в эксплуатацию и в том же году уже дал запланированные 145 тыс. пудов рыбных консервов при использовании всего 15% мощности монтированного оборудования [4, с. 11].

В течение всех 20-х годов XX в. основной отраслью промышленности Дагестана оставалась рыбная, продукция которой, составляла 67,4% всей промышленности республики. Между тем, отрасль развивалась по примитивной технологии, с применением ручного труда. По итогам выполнения производственной программы 1925/1926 годов и за первое полугодие 1927 года президиум ВСНХ РСФСР от 12 сентября 1927г. принял постановление, в котором говорилось, что ввиду технической примитивности производственных процессов «Даггосрыбтреста» и, учитывая, что эти процессы основаны единственно на массовом применении грубого физического труда, считать особо важной и срочной задачей механизацию рыбной промышленности ДАССР, поставив проведение механизации как одну из основных ближайших задач» [6, с. 150].

Советское правительство постоянно оказывало всемерную помощь Дагестанской АССР в становлении и развитии рыбной промышленности в условиях нового социалистического строительства. За пять лет (1923–1927) после окончания гражданской войны в отрасль были вложены около 6 млн. рублей, что дало ей возможность восстановить и реконструировать 41 рыбный промысел, построить узкоколейную железную дорогу длиной 86 км. по берегу Каспийского моря, соединившую северные рыбзаводы Сулакской зоны со столицей республики [4, с. 11]. За это же время выросли и основные

фонды рыбной промышленности Дагестана на 167% и достигли до 3748,8 тыс.рублей [9, оп. 9, д. 18, л. 1,2]. Увеличение основных и оборотных фондов способствовали росту доходности рыбной промышленности республики и в свою очередь росту потребности в квалифицированных кадрах.

Постепенно в рыбную промышленность Дагестана вовлекалось значительное количество рабочих и обслуживающего персонала из числа коренных народностей республики, которое к 1929г. достигло до 84,8% к общему числу всех работающих. Начиная с 1927г. на работу в отрасли начали принимать и женщин-горянок в среднем по 30 человек в каждую рыболовецкую артель, количество которых к этому времени было уже 6.

Важным этапом в становлении и развитии рыбной промышленности Дагестана в 20–30-е годы XX в.явилось формирование собственных квалифицированных кадров рабочих и технической интеллигенции. Была поставлена задача по реорганизации сети школ профессионально-технического образования, создания средних специальных учебных заведений по подготовке высококвалифицированных кадров для отрасли. В соответствии с решением Правительства Российской Федерации правительством Дагестана в 1929 г. в г. Махачкала были открыты два техникума: рыбный и пищевой [4, с. 57]. Дагестанский рыбопромышленный техникум сыграл большую роль в подготовке высококвалифицированных кадров для рыбного хозяйства республики. Из его стен вышли много специалистов-хозяйственников, руководителей партийных и советских органов, в том числе Умаханов М.С.И., работавший первым секретарем Дагестанского обкома КПСС в 1967–1983 годах.

Правительство Дагестана в 20–30-е годы значительное внимание уделяло и научным исследованиям рыбной отрасли...

С этой целью в 1925 году в Махачкале была открыта Ихтиологическая лаборатория, которая занималась изучением ихтиологии фауны морских и речных вод Дагестана, каладного лова осетровых рыб и биологии каспийских сельдей [5, т. 4, с. 230]. На базе этой лаборатории была создана Дагестанская рыбохозяйственная станция, которая занималась биохимическими и микробиологическими исследованиями [8, оп. 13, д. 7, л. 1–6].

Восстановление рыбной промышленности Дагестана, разрушенной в годы гражданской войны, ее дальнейшее развитие и становление на основе проводимых мероприятий и подготовки специалистов отрасли способствовали увеличению ее основных производственных фондов и количество рабочих на промыслах. К концу 20-х и началу 30-х годов XX века объем выпускаемой продукции в ценах 1926–1927 голов увеличился в 2,5 раз [2, с. 16].

В становлении и развитии рыбной промышленности Дагестана большую роль сыграли создание рыболовецких колхозов. К концу 1930 года в систему Дагрыбакколхоз входили 20 колхозов с количеством рабочих 38 тыс. человек.

Характерной особенностью рыболовства в Дагестане в 30-е годы являлось интенсивное развитие морского краснорыбного промысла. В середине 30-х годов XX в. на дагестанском берегу Каспия были обнаружены ранее неизвестные целые косяки осетровых видов рыб. Специалистами рыбохозяйства были разработаны специальные мероприятия по их лову, которые способствовали отлову ежегодно 33434 тыс.центнеров красной рыбы.

По оценкам специалистов период 1929–1933 годов был наиболее благоприятным для рыбной отрасли Дагестанского рыбопромыслового района. Среднегодовая добыча рыбы в этот период составляла 60,9 тыс.тонн, в том числе сельдь — 40,7 тыс.тонн или 65,3 от общих уловов, крупный частик — 8,8 тыс.тонн или — 13,2% вобла — 6,6 тысяч тонн или 10,4%, кильки 4,2 тыс.тонн или 5,8%, мелкий частик — 3,7 тыс.тонн или 5,3%. Сравнивая эти данные с 1999г., необходимо отметить, что общий улов рыбы в 1999 году составил 20050 или 32,9% от уровня 1933 г.

Общие объемы добычи рыбы в республике с 1933 по 1999 годы уменьшились, таким образом, на 40,9 тыс.тонн или почти в 3 раза. Уловы ценных видов рыб на Каспийском побережье Дагестана в 1995–1999 г.г. в сравнении с 1929–1933 годами уменьшились почти в 6 раз, каспийской сельди и воблы — в 236 раз, а самой воблы — в 60 раз. Уменьшились уловы частовых рыб: судака, сома и других. Полностью утратили промысловое значение лососевые, резко сократились осетровые, жереха, кутум и других. Их сокращение оценивается почти в 32 раза [10, оп. 8, д. 13, л. 1–6].

Одной из главных причин столь высокого сокращения улова, особенно ценных видов рыбы, объясняется тем, что в бассейне Каспия с конца 90-х годов XX века наблюдалась высокая интенсивность и нерациональные методы лова, в том числе и браконьерский. Сегодня запасы осетровых и лососевых рыб настолько истощены, что на их восстановление, потребуется многие десятилетия. В

связи со сложившейся обстановкой органы управления рыбным хозяйством Республики Дагестан, рыбнадзора строго пресекают попытки незаконного лова осетровых пород и поэтому их добыча строго лимитирована.

90-е годы XX века рыбодобывающая отрасль Республики Дагестан, лишившись многих оборотных средств, не смогла сохранить полный цикл производства. Наблюдался низкий уровень кооперации и интеграции в отрасли, разрыв межотраслевых и межхозяйственных связей, износ материально-технической базы, высокий уровень налогообложения. Диспаритет на услуги и продукцию обусловил убыточность большинства предприятий отрасли, многие из них утратили конкурентоспособность производимой продукции.

В конце 80-х годов XX века ежегодно рыбная отрасль давала республике около 34 тыс. тонн рыбопродуктов. В 2005 году этот уровень снизился до 9 тыс. тонн, т.е. на 25 тыс. тонн меньше или 73,5%.

В связи с такой ситуацией с отраслью 25 декабря 2006г. в Министерстве сельского хозяйства республики состоялось совещание руководителей рыбопромысловых предприятий, где обсуждались итоги развития рыбного хозяйства республики за 11 месяцев 2006г.

Было отмечено, что в Департаменте рыбной промышленности Минсельхоза Российской Федерации в 2006г. подписан протокол намерений на развитие отрасли, расширение объемов выращивания прудовой рыбы, развитие инфраструктуры лова и переработки морских биоресурсов, рост числа рабочих мест и оказание финансовой помощи для развития рыбной отрасли в Дагестане. В частности, в ближайшие четыре года (2007–2010 г.г.) в развитие отрасли Дагестана будет вложено более 7 млрд. рублей, в том числе 3 млрд. рублей из Федерального бюджета, из них 1,6 млрд. уже выделены. Программа финансирования рассчитана на то, чтобы помочь рыболовецким хозяйствам обновить механизмы и орудия лова рыбы, которые давно морально и физически устарели.

В итоговом докладе начальника Управления рыбного хозяйства Минсельхоза РД Р.Шихрагимова сообщались сведения о том, что за 11 месяцев 2006г. предприятиями и организациями рыбохозяйственного комплекса РД добыто рыбы: сельди каспийской 73 тонны (3 раза больше, чем за аналогичный период 2005г.), кефали — 6,5 тонны (2,5 раза больше), воблы — 22 тонны, рыбы частиковых пород — 986 тонн, прудовой рыбы — 65,9 тонн (15 раз больше), произведено рыбных консервов на 1501,2 млн. рублей больше, чем в 2005г. 1

В целях координации и совместной деятельности территориальных органов, научных учреждений и рыбохозяйственных организаций по вопросам сохранения и рационального использования водных биологических ресурсов Правительством РД своим постановлением создан Рыбохозяйственный Совет РД. Задачами Совета является рациональное и эффективное освоение пользователями квот добычи рыбных ресурсов с целью максимального удовлетворения потребности населения в рыбной продукции.

Чтобы как-то сохранить функционирование отрасли квалифицированных кадров многие руководители предприятий стали выдавать работникам вместо зарплаты свою продукцию, т.е. оплата труда осуществлялась натурой. Государством практически не оказывалась никакой финансовой помощи. Рыбная промышленность по своей структуре и жизнедеятельности во многих случаях является низкорентабельной, высокзатратной, порой даже убыточной. Поэтому во всех развитых странах, особенно скандинавских, где основной отраслью сельского хозяйства является рыболовство и рыбопроизводство эта отрасль дотируется из государственного бюджета.

Начиная с 2000 года в республике наметилось оживление рыбной отрасли. Подтверждением тому является тот факт, что по потреблению рыбы и рыбопродуктов на душу населения республика вышла к уровню 1985 года, т.е. доперестроечный период. Одно, несомненно, фактически в республике ловится и реализуется гораздо больше рыбы и рыбопродукции, чем собирается в ежегодных статистических отчетах Комитета Правительства РД по статистике. В отраслях сегодня безнаказанно функционируют подпольные заводы по переработке и реализации рыбы и рыбной продукции. Подтверждением тому является открытая торговля на рынках и ломящие прилавки с рыбной продукцией, причем многие виды (в свежем виде) осетровых и других ценных пород, улов которых запрещен законом.

ЛИТЕРАТУРА.

1. 10 лет социалистического строительства Дагестанской АССР. Махачкала, 1931.
2. Дагестан к 15-й годовщине Октября. Махачкала, 1932.

3. Дагестанская правда. 2006. № 336.
4. Даниялова Н.В. Социалистическая реконструкция народного хозяйства Дагестана. Махачкала, 1962.
5. Державин А.Н. Новые гидробиологические учреждения на Каспий // Русский гидробиологический журнал. 1929.
6. История индустриализации Северного Кавказа (1926–1932 г.г.). Документы и материалы. Грозный, 1971.
7. Нахшунов И.Р. Экономические последствия присоединения Дагестана к России. Махачкала, 1956.
8. ЦГА РД. Ф. Р-16.
9. ЦГА РД Ф. Р-168.
10. ЦГА РД. Ф. Р-260.

ПЕТРОВ Ю.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА РОЗНИЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Одним из основных направлений работы любого банка сегодня является кредитование физических и юридических лиц. Спектр услуг, виды и формы кредитов весьма разнообразны. Наиболее востребованным является потребительское кредитование. На сегодняшний день рынок потребительского кредитования является самым востребованным и доходным сегментом деятельности коммерческих банков. Так, за последние полтора года объем выданных населению кредитов увеличился в три с лишним раза, а их доля впервые за всю историю российской банковской системы превысила 10% активов [2, с. 11]. Российские банки выдают кредитов на сумму больше, чем вкладываются в корпоративные ценные бумаги (и это при весьма высоких темпах роста данного рынка), больше, чем резервируют ликвидных активов, необходимых для бесперебойного расчетного обслуживания. В результате отечественные финансовые учреждения попадают в зависимость от розничного кредитования физических лиц. Об этом красноречиво свидетельствует такой факт: только за июль 2006 г. ссуды населению выросли на 50 млрд. руб., в то время как все активы банков — менее чем на 80 млрд. руб. В условиях снижения темпов роста кредитов реальному сектору, наблюдающегося во второй половине 2006 г., соотношение этих займов к потребительским ощутимо меняется в пользу последних [2, с. 11]. Причина такого повышенного внимания банковской системы к гражданам лежит на поверхности — это высокая норма прибыли. Даже по официальной статистике Банка России, средневзвешенные процентные ставки по рублевым кредитам физическим лицам в полтора раза выше, чем ставки по аналогичным займам, предоставленным предприятиям. При этом реальные доходы банков за счет различных дополнительных вознаграждений — комиссий за открытие и обслуживание счета, зачисление наличных, досрочное погашение и тому подобное — оказываются еще выше. Необходимо отметить также тот факт, что если кредитные ставки по кредитам предоставляемым предпринимателям и юридическим лицам имеют хоть и слабую, но тенденцию к снижению, то ставки по кредитам предоставляемым населению наоборот немного, но растут. Однако, как и следовало ожидать, высокий уровень прибыли сопровождается повышенным риском. На рынке кредитования населения устойчиво складывается тенденция к росту проблемной и просроченной задолженности. На наш взгляд, это, прежде всего можно связать с ухудшением качества предоставляемых кредитов. Высокая конкуренция на этом сегменте банковской деятельности, а также приход большого количества иностранных банков, специализирующихся на потребительском кредитовании имеющих дешевые ресурсы (примером может послужить банк «Сосьете Женераль»), по оценкам некоторых специалистов, может привести к значительному снижению уровня доходности и последующему закрытию банков долгое время специализировавшихся на данном виде кредитования. В стремлении составить конкуренцию иностранным банкам отечественные кредитные организации идут по пути упрощения процедуры получения кредита и сокращения необходимого пакета документов. Это приводит к широкому распространению «скоринговых» систем оценки платеже- и кредитоспособности заемщика.

Сущность данной системы состоит в том, чтобы принимать решение на основании кредитного рейтинга полученного заемщиком при заполнении Заявления-анкеты. Автоматизация процесса, стремление выдавать кредиты «не задумываясь», на основании стандартных табличек, становятся во главу угла и даже преподносятся в рекламных кампаниях как ключевой фактор. Но необходимо отметить, что данная система не всегда отражает реальное положение дел, что и приводит к отказу в предоставлении кредита конкретному заемщику. Именно поэтому многие банки проводят политику, предусматривающую по истечении определенного срока повторное обращение за получением кредита. Но и для самого кредитора применение скоринговых систем оценки чревато последствиями. Примером может послужить ситуация сложившаяся с банком «Хоум Кредит Финанс», который строит свою рекламу на минимизации необходимых для получения кредита документов. По итогам второго полугодия 2006 г. банк показал убытки на сумму около 600 млн. руб., что заметно больше его уставного капитала, а предъявленный им уровень просрочки по кредитам физическим лицам превышает 16% [4, с. 11]. Расширение круга потенциальных заемщиков автоматически ведет к снижению их «качества». В кредитные программы вовлекаются все менее обеспеченные граждане, нагрузка на их бюджет увеличивается. По опросам исследовательского центра РОМИР, около четверти должников тратят на погашение и обслуживание кредитов более четверти семейного бюджета, что очень много. Можно возразить, что роль кредита в бюджетах домашних хозяйств в России заметно меньше, чем в развитых странах. Однако там эффективно работают банковские системы и компенсаторные механизмы — такие, как финансовое страхование. К тому же более низкий уровень процентных ставок и значительные сроки погашения делают кредиты куда менее обременительными, что соответственно снижает риск их невозврата. Однако не только несовершенство методики оценки заемщика и большая нагрузка на бюджет заемщика являются причинами роста просроченной задолженности. В последнее время значительно увеличился объем мошеннических действий в сфере кредитов предоставляемых населению. Лояльность банка к клиентам воспринимается данными лицами как возможность с небольшими затратами получить довольно большую прибыль. Одним из основных методов противодействия мошенникам, на наш взгляд, может послужить более широкое распространение и вовлечение большего количества банков в бюро кредитных историй. Некоторые аналитики проводят аналогию сложившейся ситуации на российском рынке потребительского кредитования с начальной стадией банковского кризиса, произошедшего в республике Корея. Эксперты сходятся во мнении, что таковой кризис не миновал, и к нему нужно начинать готовиться заранее, а не по его итогам. Одним из механизмов, способных компенсировать последствия кризиса, может стать система, созданная по аналогии с действующей ныне системой страхования банковских вкладов населения, которая, безусловно, оправдывает себя. Как было сказано выше, одним из важнейших методов противодействия росту просроченной задолженности является более полное использование бюро кредитных историй. В России сегодня тоже есть нормативная основа для ее деятельности: после долгих обсуждений и многократных переделок принят специальный закон. Однако его практическая реализация оставляет желать лучшего. Банки не спешат предоставлять свои клиентские базы, не без оснований опасаясь утечки информации. Некоторые важнейшие игроки (в частности, Сбербанк и банк «Русский Стандарт») намерены создать собственные кредитные бюро, что формально не противоречит законодательству, но ставит под вопрос саму идею обмена информацией о заемщиках. Действительно, зачем банку кредитное бюро, в котором есть информация только о его собственных клиентах? Он и без него знает о них гораздо больше. Множественность кредитных бюро усложняет получение полной информации о потенциальном заемщике. Да и сами частные клиенты вовсе не горят желанием раскрывать информацию о полученных ссудах. Хотя в идеале справка о положительной кредитной истории, выданная уважаемым кредитным бюро, должна существенно облегчить заемщику получение следующего кредита.

Однако, помимо положительных тенденций, складывающихся благодаря росту потребительского кредитования, на наш взгляд, необходимо отметить и отрицательные моменты. Дело в том, что кредиты предоставляются в основном на покупку товаров длительного пользования и автомобилей, причем зарубежного не отечественного производства. Это означает, что в обмен на объективное повышение рискованности активов кредитных организаций (в связи с рискованностью кредитов населению) российская экономика практически ничего не приобретает: рост потребительского спроса поддерживает в основном импорт (бытовой техники и автомобилей), а не отечественную промышленность. К примеру, соотношение кредитных средств направленных на развитие машиностроитель-

ного комплекса и кредитование населения по стоянию с 2001 г по 2006 г. существенно изменилось. На начало периода соотношение было в пользу машиностроительного комплекса в пропорциях 2:1. На конец периода ценовой объем импорта увеличился на 180%, тогда как выпуск отечественной машиностроительной продукции только на 117%. Данный факт наглядно отражает устойчиво складывающуюся тенденцию к финансированию импорта — кредитуя население, банки стимулируют рост экономики, но в основном других стран [1, с. 11].

Рынок потребительского кредитования (банковского ритейла) отличается огромным ассортиментом, присутствуют как наиболее востребованные кредитные продукты, так и продукты узко специализированные, направленные на решение каких-либо конкретных задач возникающих у клиентов. Для детального анализа тенденций сложившихся непосредственно в разрезе кредитных продуктов необходимо ввести классификацию. Все кредитные продукты (такая классификация применяется большинством банков) можно разделить по целевому характеру: кредиты на неотложные нужды, автокредитование, ипотечное кредитование.

На сегодняшний день кредит «на неотложные нужды» безусловный лидер среди всей линейки предоставляемых кредитных продуктов. Во-первых, большие суммы кредита (отдельные банки выдают до 1 млн. руб.). Во-вторых, возможность выбора обеспечения по кредиту (различные коммерческие банки принимают разные виды обеспечения — это либо поручительство физических лиц, либо залог, т.е. при отсутствии залога можно получить необходимую сумму под поручительство платежеспособных знакомых, отдельными банками выдаются кредиты и вовсе без обеспечения). И, в-третьих, отсутствие необходимости отчитываться перед банком о цели кредита (при подаче документов кредитный работник интересуется целью кредита, но это документально не фиксируется). Однако данный вид кредитования несет в себе и повышенный риск, это связано с тем, что некоторые организации, для того чтобы не собирать большой и затратный по времени пакет документов для кредитования юридического лица, берут кредиты «на сотрудников», а фактически для осуществления текущей деятельности организации, что характеризуется повышенным риском для банка. Поэтому при анализе заявок на получение кредита на неотложные нужды необходимо учитывать и такую возможность. В целом, на наш взгляд, популярность этого кредитного продукта вполне объяснима и понятна. Однако, именно в силу основных преимуществ данного вида кредитования на данный кредитный продукт приходится основная масса мошеннических действий, в связи с этим отдельные банки вовсе отказываются от кредитования «на неотложные нужды», примером может послужить МДМ-банк, в линейке кредитных продуктов которого до недавнего времени отсутствовал данный кредитный продукт в силу повышенного риска возникающего при его выдаче.

Вторым по распространенности является автокредитование. Рынок автокредитования является сейчас одним из наиболее востребованных и динамично развивающихся продуктов. Некоторые аналитики объясняют это, прежде всего, появлением на российском рынке большого количества автомобилей иностранного производства, находящихся в различных ценовых категориях, от самых доступных до автомобилей, отвечающих потребностям самой зажиточной части населения России. Высокое качество, в сравнении с автомобилями отечественного производства, «иномарок» позволяет сделать вывод о том, что машина исправно будет эксплуатироваться в течение длительного времени без дополнительных затрат на ее обслуживание, соответственно потребитель предпочитает заплатить немного больше сейчас и получить качественный автомобиль. Однако некоторые эксперты делают прогнозы о стагнации рынка банковского автокредитования. В качестве одной из самых главных причин приводится следующая: конкуренция между банками и производителями автомобилей. Тут необходимо отметить рычаги, которые те и другие могут использовать для достижения конкурентного преимущества. Банк: единственным рычагом, посредством которого может быть достигнуто конкурентное преимущество, для банка является процентная ставка, причем ее снижение ограничено порогом доходности, которую получает банк, и ставкой рефинансирования (исключение составляют так называемые «сырьевые» банки, являющиеся дочерней структурой крупных компаний, и филиалы иностранных банков, имеющие возможность дешевого фондирования). У непосредственных производителей рычагов больше: это и возможность снизить цену автомобиля (за счет снижения дохода получаемого от продаж), и возможность изменять процентную ставку по кредиту на автомобиль либо полностью отказаться от нее, рассрочка платежа. Данные выводы имеют право на жизнь и, на наш взгляд, банковское автокредитование переживает сейчас пик доходности, после которого наступит постепенный спад объемов выдач.

Особое внимание сегодня уделяется развитию ипотечного кредитования. Ипотека сегодня — одно из наиболее динамично развивающихся направлений розничного кредитования. Только в I полугодии 2006 года объем кредитования под залог недвижимости удвоился, чего не удалось достичь за весь предшествующий год [6, с. 11]. Таким образом, по оценке аналитиков «Альфа-банка», на 1 июля объем рынка ипотечного кредитования в России достиг 6,2 млрд. долл. Аналитики предрекают этому рынку не менее 200% ежегодного роста на ближайшие несколько лет. Причем развитие механизмов ипотечного кредитования инициируется непосредственно правительством Российской Федерации, наглядным примером может послужить программа «Доступное жилье». Такое внимание со стороны правительства не случайно. Дело в том, что до недавнего времени получение ипотечного кредита все еще оставалось привилегией людей с достаточно высоким уровнем дохода. Это было связано, прежде всего, с тем, что обслуживание ипотечного кредита ложилось тяжким бременем на бюджет семьи и, следовательно, для погашения кредита требовался достаточно высокий уровень дохода. Реализация подобных проектов позволяет сделать ипотечный кредит более доступным широким слоям населения. Однако средств, выделяемых на обслуживание подобного рода проектов, недостаточно. Примером может служить ситуация, сложившаяся в 2006 г. в Ростовской области. Средства, выделяемые на поддержку молодых семей (программа «Молодая семья») закончились в августе 2006 г., а все оставшиеся месяцы принимались только заявки на следующий год. Аналогичная ситуация сложилась в 2006 г. и с программой помощи работникам бюджетной сферы в приобретении недвижимости [5, с. 11]. На наш взгляд, если исключить некоторые бюрократические барьеры, естественно возникающие при взаимодействии с чиновниками, программы, проводимые правительством России и субъектов Федерации, довольно перспективны, единственным минусом являются небольшие объемы средств выделяемых для реализации этих проектов.

Бум ипотечного кредитования объясняется огромным дефицитом, существующим сегодня на российском рынке жилья. Площадь ежегодной застройки в России составляет около 40 млн. кв. м., а потребность населения в жилье оценивается АИЖК (Агентство инвестиционно-жилищного кредитования) в 1,5 млрд. кв. м. Следствием огромных диспропорций в соотношении цены и спроса становится соответствующий рост цен, который стимулирует граждан, собиравшихся приобрести недвижимость, поторопиться с осуществлением своих планов. Однако, даже подав заявку на кредит и получив в течение 14 дней положительный ответ банка, многие заемщики не успевали купить квартиру по той цене, на которую изначально рассчитывали. Еще одним фактором, спровоцировавшим бурный рост ипотеки особенно на первичном рынке жилья, стало принятие закона «О долевом строительстве». Чтобы избежать ответственности в связи с нарушением сроков сдачи построек и других, неприятных для застройщиков последствий принятия закона, большинство строительных компаний отказались от практики продажи квартир в недостроенном доме, лишив, таким образом, покупателей возможности сэкономить. Не последнюю роль в этом решении сыграло стремление застройщиков придержать недвижимость в период роста цен до момента полного завершения строительства. В результате для многих россиян приобретение недвижимости без использования кредита стало недоступно. Еще одной причиной является создание ажиотажа вокруг рынка жилья, а именно постоянные прогнозы увеличения цен, тем самым рынок жилья искусственно «перегревается». Показательна ситуация сложившаяся на Ростовском рынке недвижимости, где к концу 2006 г. ажиотаж, созданный продавцами недвижимости, привел к тому, что квартиры в течение дня дорожали один, а в некоторых случаях и несколько раз. При анализе сложившейся ситуации аналитики рынка недвижимости пришли к следующей пропорции: «в ноябре-декабре 2006 г. на Ростовском рынке недвижимости квадратный метр площади дорожал на 1 руб. в час» [3, с. 11]. Причиной столь возросшего внимания к рынку недвижимости стало также возможность получения сверхприбыли за короткое время, именно рост количества спекулятивных сделок и привел к стремительному росту цен. Все это послужило причиной к тому, что все больше и больше людей обращается в банки за получением ипотечного кредита, «угнаться» за ценами просто не возможно. Необходимо отметить, что при составлении планов развития во многих банках именно на реализацию ипотечных продуктов делается основной упор.

Тенденция уменьшения пакета документов для получения кредита и требований к платежеспособности, сложившаяся сначала в сегменте кредитов на неотложные нужды, постепенно распространилась и на ипотечные продукты. Примером может послужить следующий факт: еще совсем недавно по ипотечным кредитам действовало следующее соотношение 30:70 (собственные средства/заемные средства), в апреле 2006 г. АКБ «Банк Москвы» первым начал реализацию программы

«Ипотека без первоначально взноса», позже эта акция дважды продлевалась, и, на наш взгляд, вскоре будет принята как постоянное условие предоставления ипотечных кредитов. Потенциал ипотеки без первоначальных накоплений достаточно велик, поэтому немногим позже Внешторгбанк-24 начал осуществлять похожую программу.

Многими банками для привлечения большего количества клиентов используются программы по рефинансированию ранее выданных ипотечных кредитов, однако, по настоящему доступных и выгодных программ пока нет. Основой для таких программ служит выдача кредита на неотложные нужды с целью погашения ранее выданного кредита либо же предоставление ипотечного кредита с последующей ипотекой. Следует заметить, что процентные ставки по программам рефинансирования ипотечных кредитов выше, чем по обычным ипотечным кредитам.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Заводов В.А. Стратегия роста и развития // Аналитический банковский журнал. 2006. № 1.
2. Информационный портал о банковской деятельности (<http://www.bankir.ru>).
3. Область рискует не выполнить план по вводу жилья // Город Н. 2006. № 50(708).
4. Официальный сайт группы компаний «Росбизнесконсалтинг» (<http://www.rbc.ru>).
5. Официальный сайт журнала «Банки и деловой мир» (<http://www.bdm.ru>).
6. Романенко А.В. Ипотека — не копи, а купи // Банковское дело в Москве. 2006. № 9.

ПИАНТКОВСКИЙ А.В.

ФОРМИРОВАНИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА

Важнейшим элементом государственной поддержки малого предпринимательства является четко сформулированная и сформированная инфраструктура. Формирование инфраструктуры малого предпринимательства — приоритетное направление обеспечения его устойчивости и воспроизводства. Именно инфраструктурная поддержка позволяет малым предприятиям получить доступ к необходимым факторам производства, что необходимо для удовлетворительного решения основных задач производственного процесса. Обычно в рыночной инфраструктуре выделяют две компоненты: институциональную (организационную) и производственную (технологическую) инфраструктуру.

Институциональная инфраструктура малого предпринимательства — совокупность учреждений, организаций, фирм, структур, обеспечивающих процесс подготовки, создания и развития малых предприятий.

При этом производственная инфраструктура по сравнению с институциональной является более жесткой, капиталоемкой, в большей степени включенной в права собственности предприятий и отличается большим разнообразием форм, что обусловлено разнообразием используемых технологий производства. Столь значительные различия заставляют весьма внимательно относиться к вопросам перехода от институциональной к производственной поддержке малого бизнеса; с одной стороны, необходимо обеспечить преемственность осуществляемых мер, а с другой — учесть своеобразие и некоторый консерватизм структур, обеспечивающих производство.

В силу указанных причин, а также с учетом временных и финансовых ограничений формирования целостной инфраструктуры малого предпринимательства представляется целесообразным использовать в стратегическом планировании скорректированную модель такой инфраструктуры. Предприятия и организации действуют в определенной среде (внешняя среда), которая во многом определяет их рыночные позиции и установки [1].

Таким образом, рациональный учет соответствующих факторов позволяет более достоверно и эффективно выделять перспективные рынки, определять их границы — проводить сегментацию по тем или иным группам признаков и, в итоге, напрямую воздействовать на эффективность управления экономическими механизмами, в том числе формирование инфраструктурного механизма поддержки малого предпринимательства.

Экономическая система должна обеспечивать возможность использования имеющихся ресурсов оптимальным образом, за счет перераспределения дефицитных ресурсов из неприбыльных отраслей в те, на продукцию которых предъявляется высокий спрос. Конечно, при этом должна быть определена нижняя допустимая граница для отраслей, производящих продукцию, удовлетворяющую базовые нужды общества.

При определении приоритетов предприятий надо иметь в виду следующее [2]:

- предоставление права предприятию самостоятельно распоряжаться ресурсами и сферой потребления позволяет снять с государства заботы о каждом конкретном участке экономики, но только в том случае, если предприятие является прибыльным (независимым);
- предприятия должны быть способны отбирать и применять наиболее эффективные с экономической точки зрения (прибыль, удовлетворение потребностей, экономия ресурсов, экология) технологии и способы организации производства;
- производителю необходимо ориентироваться на тенденции развития рынка и глобальной, транснациональной конкуренции.

Следует заметить, что государству во многих отношениях выгодно обеспечивать правовую, информационную и иную поддержку предприятий, отвечающих перечисленным выше требованиям.

Зачем производить — важнейший вопрос, предполагающий, в частности, и решение проблем распределения продукции между потребителями. Экономическое регулирование подразумевает, что система производства наряду с полноценным удовлетворением потребительского спроса должна обеспечивать развитие не только личностного потенциала населения, но и информационного, организационного и производственно-технического потенциалов экономики, обеспечивающих внутреннюю силу государства.

В общем виде инфраструктура малого бизнеса понимается как совокупность предприятий, организаций и институтов, непосредственно обеспечивающих нормальные условия жизнедеятельности и процесс воспроизводства малого бизнеса в целом.

Можно выделить следующие виды производственных коммуникаций:

- технологические (торговая сеть, дороги, каналы, мосты, порты, аэродромы, транспорт, склады и т.п.);
- организационные (банки, валютная и фондовая биржи, страховые компании и т.п.);
- информационные (связь, теле- и радиокоммуникации, аналитические и консультационные институты и т.п.).

Продуктивным представляется подход, основанный на воздействии на факторы производства, поскольку именно производства являются источником формирования элементов инфраструктуры.

Факторы производства можно разделить на две группы: кадровые ресурсы и технологические ресурсы. Обычно эти факторы противодействуют друг другу, порождая такие явления, как консерватизм, сопротивление инновациям, инерция существующего способа производства и т.п.

В разряд кадровых ресурсов входят: информация — информационное обеспечение бизнеса (интеллектуальная собственность, бизнес-идеи, бизнес-планы, бизнес-проекты и т.д.); организации — формы договоренности и соглашения юридического и не формального характера, определяющие поведение отдельных людей, групп и коллективов, а также структуры, формы, границы и правила взаимоотношений между ними; технологии — переход человеческих ресурсов в объективированную форму, их трансформация в механизмы бизнес-деятельности, характеризующиеся автономностью, устойчивостью, постоянством внутренней среды, достаточной для сопротивления отрицательным внешним воздействиям; кадры — люди, группы, коллективы, непосредственный потенциал их знаний, умений, навыков, уровни исполнительской, организационной, предпринимательской и технологической культуры.

Технологические ресурсы: объекты и предметы собственности — средства производства или основной капитал и неотчуждаемые природные ресурсы, которые объединены длительностью процессов их воспроизводства; капитал — свободные или слабосвязанные финансовые активы, совокупность оборотных или равнозначных средств предприятий и организаций.

Соединение и согласование названных факторных групп, обеспечивающие развитие факторного потенциала предприятия в целом, является, пожалуй, важнейшей задачей как стратегического, так и оперативного управления бизнес-механизмами. Мы полагаем, что в поддержании этого процесс на должном уровне и состоит смысл производственной инфраструктуры, направление ее развития. С учетом внутренних связей между факторами производства и стандартными формами перехода од-

них факторов в другие можно построить факторную модель институциональной инфраструктуры малого бизнеса. Формирование конкретного инфраструктурного механизма в соответствии с этой моделью (в силу ее соответствия природе производственного процесса) позволит, на наш взгляд, избежать осложнений или ошибок при переходе к полновесной поддержке товаропроизводящих малых предприятий.

Первым серьезным шагом на пути формирования инфраструктуры малого бизнеса может стать построение проблемно-ресурсной карты города (местности, региона), что позволит точнее сориентироваться в существующих потребностях и выделить ниши развития, в которых можно было бы наиболее полно согласовать интересы партнеров-инвесторов и возможности малого предпринимательства [3]. Таким образом, проводится микро-маркетинг территории, ориентированный на местные ресурсы.

Анализ проблемно-ресурсной карты с точки зрения возможностей становления малого бизнеса покажет в первом приближении отраслевые направления его поддержки и развития, объективно удовлетворяющие интересам местного развития, а анализ балансов и их структуры по той же карте поможет выработать объективную инфраструктурную политику.

Следующим шагом может стать использование и развитие уже сложившихся форм поддержки малого бизнеса. В каждом регионе система поддержки малого бизнеса отличается своеобразием форм, приоритетами в выборе основных механизмов и их ресурсной направленностью. Но есть элементы и структуры, которые повторяются в большинстве регионов.

Конкретные формы и элементы инфраструктуры, а также степень их внутренней конкурентности зависят от специфики местных хозяйств и рынка.

Видимо, полезным может оказаться использование такого приема, как исследование ресурсов и наложение на полученные результаты всевозможных организационных форм (выставочный комплекс, инновационный центр, центр развития ремесел, международный центр, гарантийный фонд, лизинговый фонд, трастовая корпорация, торговый кооператив, демонстрационно-дилерский центр, общество взаимного кредитования, негосударственный, пенсионный фонд малого бизнеса и т.д.).

В любом случае результаты подобного исследования обеспечат объективную основу для согласования требуемой инфраструктуры малого бизнеса с местной программой экономического развития, задачами службы занятости и структурами поддержки предпринимательства. Важнейшим элементом такого согласования представляется схема распределения функций и полномочий между малым бизнесом и поддерживающей его инфраструктурой, а наиболее эффективным методом выбора такой схемы — метод обратной задачи, когда из непосредственных функций малых предприятий выделяются те, которые и делегируются в инфраструктуру.

Среди функций, кооперируемых в инфраструктуру, можно выделить три группы, которые определяют тип построения инфраструктурного механизма: модульный, основанный на выделении базовых функций, которые приводят к появлению элементов инфраструктуры, порождают ее; аналоговый, основанный на единстве оперативных функций, образующих технологический цикл поддержки малых предприятий и организационную структуру их эффективной кооперации; холдинговый, основанный на делегировании контрольных функций, специфических для данного типа кооперации (инфраструктура, программа, бизнес-инкубатор и т.д.), которые представляют критерии эффективности в выбранной сфере деятельности.

Выделение функциональных групп, построение схем их соединения происходят по мере согласования факторной модели инфраструктуры и конкретной схемы делегирования и кооперирования непосредственных функций малых предприятий в инфраструктуру [4].

Создание действенной региональной инфраструктуры малого бизнеса может происходить на основе разворачивания сети центров поддержки малого предпринимательства на местах. Центром управления этим процессом может стать одна из региональных организаций, департамент поддержки малого предпринимательства, центр поддержки малого предпринимательства, а в некоторых случаях центр занятости либо структурные подразделения.

В задачи регионального центра входят формирование системы информационного и методического обеспечения региональных подпрограмм, создание эффективного механизма формирования новых рабочих мест в сфере малого бизнеса, подготовка кадровой базы предпринимательства, разработка механизма отбора и внедрения перспективных инвестиционных проектов, расширение сферы деятельности за счет участия в процессах приватизации, конверсии, разукрупнения и модернизации производств. Решение этих задач потребует должной координации государственных, региональных и местных ресурсов.

Региональные центры совместно с местными администрациями, региональными фондами, центрами занятости, отделами по делам молодежи и другими заинтересованными организациями должны курировать процесс формирования малой инфраструктуры на местах, а местный механизм такого формирования должен базироваться на программах государственной поддержки малого предпринимательства.

Вместе с тем представляется необходимым не только целостное соединение названных субинфраструктур, но и обеспечение возможности тиражирования региональных (федеральных) разработок и местных достижений. Кроме того, необходимы новые программы обучения, новые формы организации и запуска малых предприятий, информационные сети, позволяющие быстро задействовать интеллектуальные, организационные, технологические, финансово-коммерческие и территориально-сырьевые ресурсы.

Анализ организационного развития показывает, что условием решения этих задач является рациональное распределение полномочий на федеральном, региональном и местном уровнях. В условиях российской действительности (при отсутствии достаточного опыта, необходимой организационной и исполнительской культуры) оптимальное саморегулирующееся сочетание вертикальных и горизонтальных управленческих структур возможно лишь в рамках организационно жестких структур на местах (в регионах, на федеральном уровне), в которых центральные (стержневые) элементы управляются и финансируются административно, а периферия обладает достаточной юридической и финансовой самостоятельностью.

В этом случае создание малой инфраструктуры сводится к формированию действенных местных фрагментов малого бизнеса, построенных по аналоговым организационным схемам, что позволяет, с одной стороны, эффективно согласовывать формирующиеся сегодня субинфраструктуры, а в будущем — надстраивать над ними новые. С другой стороны, на следующем этапе будет обеспечено естественное объединение (и самосогласование) местных фрагментов в региональную инфраструктуру поддержки малого предпринимательства.

Для формирования инфраструктурной политики и обеспечения договорной базы создания местной инфраструктуры малого бизнеса в соответствии с рассмотренной моделью на данном этапе необходимо создание ассоциации поддержки малого бизнеса или же иной организационной структуры, способной обеспечить более тесное взаимодействие местной администрации, ведомственных служб и фондов, торгово-промышленной палаты, частных компаний, а также предприятий и организаций инфраструктуры малого бизнеса. На местах функции управления инфраструктурным процессом могут взять на себя центры поддержки малого бизнеса, социально-деловые центры или же бизнес-инкубаторы. В отличие от региональных структур местные центры ориентированы на непосредственную работу с предпринимателями и малыми предприятиями.

Для решения широкого круга возникающих проблем необходимо вокруг местных центров создать (привлечь на конкурсной основе) по 15–20 малых предприятий или организаций, реализующих основные рыночные функции: рыночную адаптацию и обучение, консалтинг, маркетинг, рекламу, дизайн, информатику, торговлю, лизинг, инжиниринг, организационно-финансовое и технологическое сопровождение. Эти предприятия, являясь звеньями сервисной сети, будут обеспечивать непосредственную поддержку и развитие малых предприятий, а также прохождение учебной практики начинающими предпринимателями. Местный фрагмент инфраструктуры будет включать административно управляемый центр, его сервисную систему и собственно малые предприятия.

Таким образом, дальнейшее развитие инфраструктурной сферы связано с переориентацией институциональной поддержки малого бизнеса на стимулирование товаропроизводящих предприятий, в первую очередь, с активизацией работы по созданию бизнес-инкубаторов и центров предпринимательства, формированию субподрядной и лизинговой базы, а также дальнейшим совершенствованием механизмов обеспечения малого бизнеса инвестиционными ресурсами.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Глухов В.В. Менеджмент. СПб.: Лань, 2002.
2. Грибов В.Д. Основы бизнеса: Учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 2000.
3. Организация предпринимательской деятельности: Учеб. пособие / Под ред. А.С. Пелиха. Ростов н/Д.: МарТ, 2002.
4. Предпринимательство / Под ред. В.Я. Горфинкеля. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1999.

*ЧАСТНО-ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПАРТНЁРСТВО: СУЩНОСТЬ, ДЕТЕРМИНАНТЫ, МЕХАНИЗМЫ,
ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ В ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ*

Понятие «частно-государственное партнёрство» укореняется в России наряду с рынком и соответствующими ему институтами (как и многие иные категории современной рыночной социально ориентированной экономики) и в последнее время используется достаточно часто, причём как в научной экономической литературе, так и в целом ряде нормативно-правовых актов.

Как это справедливо акцентировано в недавней публикации «Леонтьевского центра», вопросы с использованием в России частно-государственного или частно-общественного партнерства (ЧОП) начинаются уже с перевода соответствующего английского термина: Public-Private Partnership (PPP). В классической политэкономии «public» противопоставляется «private» и объединяет все «не частное», то есть государственную власть, муниципальную или местную власть, а также и общественные организации — то есть силы, представляющие общество [4].

В нашей стране из всей совокупности общественных институтов всегда устойчиво воспроизводился и доминировал лишь один — государство. Элементы гражданского общества, различного рода негосударственные общественные структуры неизменно занимали подчинённое положение и данная ситуация практически не изменилась даже в постсоветской России в контексте её рыночного реформирования и частичной глобализации. Даже закреплённый в Конституции и зафиксированной в целом ряде иных общефедеральных нормативных актов статус местного самоуправления в последние три-четыре года де-факто всё ошутимее подвергается сомнению в связи с «сжатием» его ресурсной базы, иными способами его включения в государственную «вертикаль».

Как это подмечено в уже упоминавшейся ранее брошюре «Леонтьевского центра», в отечественной литературе или переводах можно встретить следующие варианты, использующиеся как синонимы: частно-государственное партнерство, государственно-частное партнерство, муниципально-частное партнерство, частно-общественное партнерство, частно-государственная кооперация, публично-частное партнерство, общественно-частное партнерство [4]. Следует, в месте в тем подметить, что, фиксируя некую общую (родовую) совокупность экономических явлений, данные словосочетания (в случае целевого использования каждого из них) позволяют акцентировать и некоторые содержательные, отражающие специфику и эволюцию общего взаимодействия Власти и Частного Бизнеса, нюансы.

Прежде всего, как представляется, следует чётко идентифицировать партнёрство из всей возможной совокупности отношений Власти и Частного Бизнеса. Подлинное партнёрство исключает одностороннее доминирование, игнорирование интересов той или иной стороны, попытки использования потенциала Власти в интересах Бизнеса (особенно его приближенной к Власти части), в равной мере, как и ресурсов Бизнеса в борьбе за Власть. В партнёрстве (в отличие от отношений в целом) принципиально важен также целевой вектор взаимодействия Власти и Частного Бизнеса; здесь исключаются узконаправленные кланово-групповые интересы и, напротив, во главу угла ставятся социальные ориентиры, включая и ориентиры территориального социально-экономического развития, формирования благоприятной среды жизнедеятельности и хозяйственной активности. В этой связи нельзя не согласиться с предлагаемым питерскими учёными определением частно-государственного партнёрства как объединением материальных и нематериальных ресурсов общества (государства или местного самоуправления) и частного сектора (частных предприятий) на долговременной и взаимовыгодной основе для создания общественных благ (благоустройство и развитие территорий, развитие инженерной и социальной инфраструктуры) или оказания общественных услуг (в области образования, здравоохранения, социальной защиты и т.д.) [4].

Фиксируя внимание на словосочетании «частно-государственное партнёрство» как на ключевом в нашем исследовании, обратим внимание и ещё на одно, внешне терминологическое, однако, в действительности, несущее важную содержательную нагрузку обстоятельство. Мы уже фиксировали внимание ранее, что в России в силу её специфики понятие «общество» достаточно аморфно и спо-

собно реально выполнять некие партнёрские по отношению к Бизнесу функции. Последние практически целиком принадлежат Власти во всех её ипостасях: государству, местному самоуправлению, а также, зачастую, различного рода неформальным властным структурам (криминальным авторитетам, руководителям этнических кланов, духовным лидерам в отдельных регионах и т.п.). Ведущим компонентом Власти, при этом, безусловно, выступает государство и это базовая причина рассматривать частно-государственное партнёрство как приоритетный аспект партнёрства Власти и Частного Бизнеса в целом.

Значение институтов Власти (в самом широком содержательном контексте данной категории) и в экономике в целом, и в её региональной организации — вообще исключительно высоко. Реализуя свои геоэкономические и геополитические интересы власть (в ипостаси своих формальных и неформальных институциональных структур) стремиться, с одной стороны, к установлению предельно полного контроля над наиболее значимыми (доходообразующими) сегментами рынка, экономикой в целом, с другой, опираясь на потенциал и ресурсы контролируемой территориально-локализованной экономической системы — к эффективной и возможно более широкой экспансии с целью перераспределения в свою пользу рентных и иных, формируемых на «геоэкономической карте мира» (если воспользоваться терминологической конструкцией Э. Кочетова) доходов [1].

В первую очередь сказанное относится к экономической политике традиционных (национальных) государств. В глобальной регионально стратифицированной геоэкономической системе, функционирующей по принципу Парето-оптимума, последние «начинают играть роль глобального предпринимателя, делегируют функцию реализации стратегических национальных интересов и устремлений мощным финансово-кредитно-банковским структурам, транснациональным корпорациям, консорциумам, союзам и т.п.» [3, с. 74].

Субфедеральные органы (институты) также выступают в качестве корпоративных игроков, которые соревнуются между собой в создании оптимальных для каждой территории правил игры. Параллельно усиливается межрегиональная конкуренция за позиции на основных рынках (региональных, общенациональных и, даже, глобальных), за перераспределение в свою пользу централизовано распределяемых ресурсов, за различные льготы и привилегии и т.п.

Учитывая огромный (в сопоставлении с отечественными бизнес-структурами) экономический потенциал российского государства, традиционную для нашей страны гипертрофированную сопряжённость власти и собственности (экономики и политики), Частный Бизнес, в свою очередь, практически с середины 1990-х гг. активно «идёт во власть», стремиться к выстраиванию с властными структурами всех уровней взаимовыгодных политико-экономических альянсов. В результате, властные функции все более переходят к номенклатурно-(кланово-) корпоративным структурам, а в регионально стратифицированном рыночном пространстве постсоветской России по сути идёт не столько борьба стихийных рыночных сил, где побеждает тот, у кого ниже издержки и выше качество, сколько (как это справедливо подчёркивает А. Колганов [2]) борьба сил локального кланового регулирования. Одновременно складывается и вполне легальная институциональная основа для диалога Частного Бизнеса и Власти: на общефедеральном уровне действуют Совет по предпринимательству при премьер-министре Правительства РФ, Российский союз промышленников и предпринимателей, в регионах — торгово-промышленные палаты, региональные союзы промышленников и предпринимателей и т.п.

В итоге, частно-государственное партнёрство выступает как наиболее существенный инвариант партнёрства Власти и Частного Бизнеса в целом, как специфическое (по целям, способам их достижения и ресурсам) их отношение, имеющее очевидную специфику на местном (муниципальном) уровне.

В советской экономической системе доминировало государство, что напрочь исключало всякий потенциал (да и саму идею) частно-государственного партнёрства. Возможности становления данной формы взаимодействия Власти и Бизнеса стали появляться лишь в начале 1990-х в условиях разгосударствления и приватизации. Однако частный бизнес в тот период находился в стадии зарождения и его активность в решении социально значимых вопросов была невелика.

В складывающемся с начала 2000 гг. российском политико-экономическом контексте партнёрстве частного бизнеса и Власти на местном уровне всё более весомые позиции занимает государственный (региональные и федеральные власти) компонент, то есть на первый план выходит именно государственно-частное партнёрство. В последнем же всё более существенной и активной стороной ста-

новится не частный бизнес, а государство и, в этой связи, можно полагать, что частно-государственное партнёрство всё более трансформируется в партнёрство государственно-частное, то есть ситуация, когда государство по существу предопределяет не только базовые экономические условия, но и устанавливает цели и правила игры для частного бизнеса, в том числе и в оконтуриваемой частно-государственным партнёрством сфере.

Вникая в нюансы эволюции базового в нашем исследовании понятия, следует отметить также, что глобализация (с неизбежным укреплением позиций на региональном и местном уровнях столичного и транснационального капитала) инициирует возврат к модели собственно частно-государственного партнёрства; укрепление властной вертикали и расширение присутствия государства в российской экономике — означает примат партнёрства государственно-частного. При этом, отчасти сохраняясь, потенциал собственно муниципально-частного партнёрства всё в возрастающей мере начинает испытывать детерминанту государства (его бюджетной, монетарной, социальной, региональной и иного рода политики). В течение 1999-2003 годов экономика городов опиралась на рыночные условия, частный бизнес, девальвацию рубля и огромный поток нефтедолларов. Сейчас появились другие тенденции: рост государственного сектора и вмешательство властей в бизнес. Доля государственной собственности в последние два года выросла на 10-15%. Это позволяет в дальнейшем нашем исследовании преимущественно оперировать одной категорией — частно-государственное партнёрство, подразумевая, что речь идёт о партнёрстве именно на местном уровне.

Системно, в наиболее общем виде авторские представления о составляющих и приоритетах реализации потенциала партнёрства Власти и Частного Бизнеса (что в ситуации среднестатистического российского города фактически эквивалентно частно-государственному партнёрству с поправкой на некую муниципальную специфику) можно представить в виде следующей блок-схемы (рис. 2).

Муниципальная специфика проецируется, прежде всего на приоритетах партнёрства, на первоочередности необходимости наращивания его ресурсной базы за счёт «расширения пространства» муниципальной экономики, баланса местных, региональных и федеральных ресурсов и интересов (включая интересы транснациональной, трансрегиональной, региональной и местной составляющих Бизнеса, а также выхода части Бизнеса из «тени»), привлечения в местное развитие дополнительных бюджетно-инвестиционных ресурсов, реализации административной реформы и др. При этом, и на федеральном, и на региональном, и на муниципальном уровнях основная координация интересов Власти и Бизнеса должна осуществляться в трёх сопряжённых сферах:

- организационно-кадровой;
- бюджетно-финансовой и имущественной;
- стратегического целеполагания и планирования.

Приоритетным условием (и составляющей) местного развития способна выступить реальная, основывающаяся на идеологии и практике частно-государственного партнёрства, активизация жилищного строительства (возможности локализованных непосредственно в Волгодонске строительных организаций позволяют втрое нарастить объём вводимого нового жилья), в том числе в рамках концептуально обосновываемого в работе организационно-финансового механизма, объединяющего органы муниципального и государственного управления, строительные фирмы и домохозяйства на основе задействования потенциала ипотечного кредитования, позволяющего (применительно к ситуации г. Волгодонска, где в настоящее время на одного жителя строится втрое меньше жилья, чем в Ростове-на-Дону и на j меньше, чем Таганроге) выстраивать фактически самоокупающийся местный бюджетный проект, в котором расходы на ипотечное кредитование можно стабильно наращивать (за счёт дополнительного позитивного бюджетного эффекта), обеспечив удвоение сдаваемого на территории города жилья уже практически через четыре года с момента его полномасштабного запуска. Активизация местного развития сопряжена с радикальным включением в процесс инвестирования жилищного строительства бюджетно-финансового потенциала Российской Федерации на основе предоставления регионам и муниципальным образованиям дополнительных субвенций (в том числе на основе «размораживания» части Стабилизационного фонда), способных существенно стабилизировать социально-экономическую ситуацию в городах, пока пребывающих в целом на периферии восстановительной динамики, создать дополнительную бюджетно-финансовую основу для наращивания реального и масштабного частно-государственного партнёрства. Необходимым условием наращивания массового жилищного строительства является качественное совершенствование функционирования всех звеньев городской администрации, внедрение в городе таких передовых административных

практик как система мониторинга документооборота, чёткие регламенты в вопросах согласования, инвентаризация (на основе геоинформационных технологий) пригодных для новой жилой застройки земельных участков и др.

Таким образом, с позиций проведённого анализа, частно-государственное партнёрство предстаёт имманентной рыночной экономике и детерминируемой видоизменяющимися политико-экономическими условиями системой особого рода взаимоотношений Власти и Частного Бизнеса, нацеленной на реализацию социально значимых приоритетов на основе объединения материальных и нематериальных ресурсов общества (государства или местного самоуправления) и частного сектора. По самой своей сути данное партнёрство предполагает ориентацию на целевые векторы территориального социально-экономического развития, имманентно социально-ориентированной модели рыночной экономики.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Дружинин А.Г., Ионов А.Ч., Кетова Н.П. АПК России: факторы, особенности и механизмы регионализации. Ростов н/Д: Изд-во СКНЦВШ, 2004.
2. Колганов А. К вопросу о власти кланово-корпоративных групп в России // Вопросы экономики. 2000. № 6.
3. Кочетов Э. Осознание глобального мира // Мировая экономика и международные отношения. 2001. № 5.
4. Частно-государственное партнерство при реализации стратегических планов: практика и рекомендации. СПб.: Международный центр социально-экономических исследований «Леонтьевский центр», 2005.

ПРОЙДАКОВ Ф.П.

АНТИМОНОПОЛЬНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ

Историческими предпосылками для формирования антимонопольной политики США в конце XIX века послужило перерастание местных рынков в национальные по мере совершенствования транспортных средств и развития транспортной системы, постоянно возрастающий уровень механизации производства, а так же получавшая все более и более широкое распространение акционерная форма делового предприятия. Все это оказало мощное воздействие на развитие трестов и картелей, то есть предпринимательских монополий и привело к «вымыванию» малого и среднего бизнеса. С целью оздоровления сложившейся ситуации на рынке в 1890 г. был принят антитрестовский «Закон Шермана». С тех пор он остается базовым антимонопольным законом, на котором основывается антимонопольная политика США [7].

Рассмотрим хронологию появления законов регулирующих некоторые взаимоотношения в конкурентной среде США.

Анализ содержания законов позволяет сделать вывод что, именно в законодательстве США были сформулированы основные компоненты антимонопольного регулирования, составляющие ядро конкурентной политики: противодействие картельным соглашениям и борьба с картелями, противодействие монополизации (в европейской и российской традиции — злоупотреблению доминирующим положением).

В отличие от США антимонопольная политика отдельных странах Европейского сообщества имеет свои исторические особенности например, в Германии в XIX в. картели рассматривались как средство обеспечения стабильности цен, а также результат реализации принципа свободы заключения контрактов (свободы предпринимательства). В 30-е — начале 40х гг. XX в. картели создавались в принудительном порядке, поскольку в мобилизационной экономике они обеспечивают экономию на издержках управления.

Таблица 1. Содержание законов, регулирующих состояние конкурентной среды в США

Названия закона	Год принятия	Основное содержание
«Шермана»	1890	«любой контракт, трастовый договор или просто соглашение, ограничивающие торговлю в нескольких штатах или с другим государством, признавались незаконными (раздел 1), а любое лицо, которое монополизировало или пытается монополизировать торговую деятельность между штатами или с другим государством, признается совершившим преступление (раздел 2)»
«Клейтона»	1914	контроль слияний, запрет на ограничивающую конкуренцию ценную дискриминацию, установление правил тройного возмещения ущерба
«О Федеральной торговой комиссии»	1914	создание независимых органов, разделяющего ответственность с Министерством юстиции за обеспечение соблюдения антимонопольного законодательства
«Роббинса-Патмана»	1936	уточнения в части контроля ценовой дискриминации
«Цетчера-Кифовера»	1950	распространение запрета на перекрестную собственность для конкурирующих компаний на транзакции с акциями
«Харта-Смита-Родино»	1976	предоставление права рассмотрения Федеральной Торговой Комиссии и Министру слияний всех фирм выше определенного порогового уровня

Лишь после Второй мировой войны, в 1957 г. был принят новый закон о конкуренции, направленный на ограничение монополистической деятельности. В 1973 г. была введена процедура контроля слияний.

В Великобритании начало формирования конкурентной политики с определенной долей условности можно датировать принятием в 1919 г. «Закона о спекуляции (Profiteering Act)», направленного на ограничение роста цен. Далее в 1948 г. был принят «Закон о монополистической и ограничительной практике (Monopolies and Restrictive Practices (Inquiry and Control) Act)» в связи с необходимостью обеспечения полной занятости посредством развития конкуренции.

В 1956 г. был принят «Закон об ограничительной торговой практике (Restrictive Trade Practice Act)» с дополнениями о ценах перепродажи 1964 г. В 1965 г. была установлена процедура регистрации соглашений и возможность оспаривания их в суде. Наконец, в «Законе о конкуренции» 1998 г. предпринята попытка гармонизировать нормы конкурентного права Великобритании с антимонопольным законодательством ЕС, включая возможность применения штрафных санкций не только к рецидивистам, но к впервые нарушившим закон, возможность проведения следственных действий, включая выемку документов в офисах хозяйствующих субъектов.

Основные этапы формирования конкурентной политики в Европейском сообществе связаны с развитием интеграционных процессов в Западной Европе после окончания Второй мировой войны, созданием Европейского Объединения угля и стали (Парижский договор 1951 г.), созданием Европейского экономического сообщества (ЕЭС), регулирующий правовые основы экономической интеграции, (Римский договор 1957 г.), а так же с принятием «Амстердамского договора» 1999 г., основные положения которого перекликаются с требованиями «Закона Шермана».

В статье 81: Горизонтальные и вертикальные соглашения (соответствует статье 1 закона Шер-

мана) установлены запреты на:

- фиксирование (прямо или косвенно) цен;
- ограничение или контроль производства, рынков, технического развития или инвестиций;
- раздел рынков и источников предложения;
- применение различных условий к подобным транзакциям, ставящих торговых партнеров в невыгодное положение по сравнению с другими;
- навязывание условий, не относящихся к предмету договора (контракта).

В статье 82: Злоупотребление доминирующим положением (соответствует статье 2 закона Шермана) установлены запреты на:

- прямое или косвенное навязывание необоснованных цен покупки или продажи, а также других условий торговли;
- ограничение производства, рынка или технического развития в ущерб потребителям;
- применение различных условия для эквивалентных транзакций с торговыми партнерами, ставящее их в невыгодное положение;
- навязывание условий, не имеющих отношения к предмету соглашения.

Применяется в случае установления (монопольно) высоких цен, хищнического ценообразования, эксклюзивности заключения соглашений, отказа от поставок или связанных продаж [5].

Европейская модель антимонопольного законодательства, направленная на борьбу со злоупотреблениями монополистического характера, обеспечения контроля за монополиями применяется, помимо Великобритании, Франции и ряда других стран Западной Европы, также в Австралии, Новая Зеландии, ЮАР. Нормы недобросовестной конкуренции выделены в европейской модели в самостоятельную отрасль.

Промежуточное положение между этими двумя системами занимает картельное право Германии, по которому монополии объявляются противоправными, но существует большое число исключений из этого положения.

Формирование антимонопольной политики в России началось в 90-х годах XX века, когда уже был взят курс на развитие рыночных отношений и предпринимательства. Кроме того, это почти совпало во времени с системной трансформацией, действиями, направленными на либерализацию, приватизацию, макроэкономическую стабилизацию.

Основная особенность первого этапа состояла в том, что приоритет был отдан приватизации, причем отчасти это было связано со смешением приватизации и развития конкуренции как способа повышения эффективности использования ресурсов. К сожалению нечеткая расстановка акцентов в плане роли конкуренции в обеспечении эффективности использования ресурсов в выстраивании экономической политики сохранилась до сих пор.

Отправной точкой развития конкурентной политики в России стало принятие в 1991 г. Закона «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» и создание незадолго до этого антимонопольного органа. До 1994 г. основной проблемой развития конкурентной политики было непонимание соотношения между целями и используемыми методами. Хотя базовое антимонопольное законодательство, заимствованное из европейского, было достаточно хорошим, для реализации поставленных задач использовались методы, присущие не столько антимонопольной политике, сколько экономическому регулированию.

В период с 1994 г. по 2006 г. происходила постепенная корректировка инструментов конкурентной политики. Сфера антимонопольного регулирования как сужалась, так и расширялась. Из антимонопольного регулирования в качестве отдельного направления совершенно обосновано была выделена конкурентная политика на рынках естественных монополий. Это решение было оформлено принятием закона «О естественных монополиях» (1995 г.).

Начиная с 2000 г. большое место в деятельности антимонопольного органа занимает согласование принимаемых правовых актов, которые должны регламентировать поведение компаний в регулируемых отраслях естественных монополий. Достигнутые результаты как в плане содержания норм конкурентного права, так и с точки зрения правоприменения неоднозначны: с одной стороны, неоспоримо, что без участия антимонопольного органа содержание новых правовых актов было бы гораздо менее благоприятно для развития конкуренции, с другой стороны, согласованные правовые акты в силу своей неполноты не позволяют обеспечить достаточную для развития конкуренции нормативную базу.

Новый этап в развитии антимонопольной политики начался вместе с созданием в 2004 г. Федеральной Антимонопольной Службы и сменой руководства. За этот период устранен самый важный для бизнеса перекосящий антимонопольное регулирование — резко повышен порог предварительного контроля сделок экономической концентрации. В целях повышения эффективности антимонопольной политики разработан новый закон «О защите конкуренции». В настоящее время ФАС гораздо активнее использует методы пропаганды конкуренции. Качественно повысилась прозрачность антимонопольного регулирования.

Следует выделить пассивную и активную компоненты российской конкурентной политики [6]. В скобках указаны статьи закона, применение которых прямо соответствует одному из направлений конкурентной политики.

Пассивная конкурентная политика включает антимонопольную политику, которая базируется на следующих положениях.

Злоупотребление доминирующим положением (ст.10);

Соглашения и согласованные действия, ограничивающие конкуренцию (ст.11);

Сделки экономической концентрации (ст.27-35);

Действия и соглашения органов государственной власти и местного самоуправления, направленные на ограничение (недопущение) конкуренции (ст.15-16);

Пресечение (предотвращение) недобросовестной конкуренции (манипулирование информацией и совершение скрытых действий) (ст.14);

А так же включает в себя такие положения как дискредитация конкурентов и введение в заблуждение контрагентов.

Активная конкурентная политика включает антимонопольную политику, которая базируется на следующих положениях.

Развитие конкуренции в отраслях с естественно монопольным компонентом

Обеспечение условий конкуренции при осуществлении закупок для государственных нужд (ст.17)

Обеспечение презумпции нецелесообразности государственной помощи (глава 5)

Адвокатирование (пропаганда) конкуренции.

Российское антимонопольное законодательство по своим целевым установкам наиболее близко к западноевропейской модели антимонопольного законодательства.

Особенностью российского антимонопольного законодательства является регулирование конкурентных отношений с помощью двух различных правовых инструментов: норм собственно антимонопольного законодательства, целью которого является создание препятствий для монополизации рынка, антиконкурентных соглашений и ограничения конкуренции органами власти, и норм законодательства о защите от недобросовестной конкуренции, целью которого является создание препятствий для нечестных форм конкуренции.

Завершая рассмотрение исторических этапов формирования антимонопольной политики стран США, ЕС и РФ, следует отметить, что при совпадении целей антимонопольного законодательства и содержание антимонопольных законов, и режим их применения могут существенно различаться под воздействием национальных традиций нормотворчества и правоприменения. Так, например, антимонопольные законы США и Европейского Союза отличаются краткостью, в то время как антимонопольный закон Германии содержит очень подробное описание нелегальной практики и процедур применения законодательства. Роль антимонопольных органов и судов также различна в США и Великобритании, с одной стороны, и большинстве стран Европейского Союза, с другой. В первом случае наибольшими полномочиями в области применения антимонопольного законодательства обладают суды. Во втором случае сравнительно выше полномочия антимонопольного органа, который сам может признавать действия незаконными и налагать санкции на участников рынка (правда, его решения также могут быть оспорены в суде).

Очевидно, что построение конкурентной среды происходит при взаимодействии всех ветвей государственной власти, различных экономических законов, законов организации, научных подходов, принципов и методов управления, стратегического маркетинга, инновационного менеджмента и так далее, то есть при содействии всех структурных элементов экономики.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Касьянов Ю. Антимонопольное законодательство за рубежом: позитивный опыт // Мировая экономика и международные отношения. 2004. № 8.
2. Кузнецов Б.В. Влияние конкуренции и структуры рынков на развитие и поведение промышленных предприятий: эмпирический анализ // В сб.: Ясин Е.Г. (ред.)
3. Материалы пресс-службы ФАС России.
4. Модернизация экономики и государство. М., 2006.
5. Отчет «Анализ действующего в РФ антимонопольного законодательства и сравнение с современным правом ЕС, возможные пути повышения эффективного его применения в России. Анализ антитабачного законодательства и правоприменения в ЕС». М.: Российско-Европейский центр экономической политики, 2004.
6. Федеральный Закон «О защите конкуренции» № 135-ФЗ.
7. Экономикс. Принципы, проблемы и политика. М.: Республика, 1992.

ПУСТОЗЁРОВ И.В.

*ПРОТИВОРЕЧИЯ МЕЖДУ ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ И ЭКОЛОГИЕЙ
В НОРИЛЬСКОМ ПРОМЫШЛЕННОМ РЕГИОНЕ*

Человечество, на протяжении своего существования на земле, напрямую сталкивается с результатами техногенного воздействия современного мира: гибелью древесной растительности под воздействием выбросов, загрязнение почвы, грунтовых вод, водоемов, от непрерывного поступления легких и тяжелых металлов, деградацией растительности и т.п. Когда видишь такую картину вспоминается высказывание одного поэта «Все меньше окружающей природы... Все больше окружающей среды...». Как бы грустно не звучали эти строки, но в отношении сложившейся ситуации по-другому не скажешь. Поскольку воздух, которым мы сейчас дышим, с большим трудом можно назвать пригодным; воду, которую мы употребляем — питьевой.

На сегодняшний день экологические проблемы Таймыра являются темой для обсуждения во многих средствах массовой информации, научных сообществах и прочих источниках. Чаще всего в подобных дискуссиях формируется представление о Таймыре как о зоне экологического бедствия, а о «Норильском никеле» — как о монстре, уничтожающем все живое. Данное высказывание не безосновательно, поскольку Север внес большой «вклад» в становление в СССР индустрии «дымящих заводов». В настоящее время резко усилились отрицательные последствия нерациональных способов хозяйствования применения экологически опасных технологий, неэкономных методов организации производства и труда. В результате многие территории попали в зоны экологического бедствия. Выбросы загрязняющих веществ в атмосферную воздушную среду от стационарных установок, хотя за последние годы снизились из-за определенного спада производства в ряде городов Севера, но представляют все же большую опасность. Например, как показывают данные статистической отчетности, из северных городов наибольшую опасность представляет г. Норильск:

1. Основными городами — загрязнителями атмосферы являются Норильск (1940 тыс.т.), Воркута (535), Новокузнецк (510), Череповец (386) и Липецк (391). В Норильске сбрасывается, таким образом, 6,5 т. вредных веществ на человека, в Воркуте — 2,5 т, в Череповце — 1,2 т, в Новокузнецке и Липецке — по 0,8 т на человека.

2. Всего же, по данным Росгидромета более чем в 200 городах России концентрация вредных веществ в атмосфере превышает допустимый уровень. В 80 из них, где проживает около 40 млн. человек, уровень предельно допустимых концентраций вредных веществ в атмосфере превышен в 10 и более раз. Среди них такие города как Братск, Екатеринбург, Иркутск, Кемерово, Красноярск, Новокузнецк, Норильск, Череповец.

3. По объемам выбросов вредных веществ в атмосферу в 2005 г. абсолютно лидировал Красноярский край с его мощной цветной металлургией и крупными городами Севера, с их ТЭС — 2.6 млн.т.

На втором месте была металлургическая Свердловская область — 1,4 млн. т. 0,9 — 1,0 млн. т. сбрасывали металлургическая Челябинская область, а также три топливных региона — Коми, Ханты-Мансийский автономный округ и Кемеровская область.

4. Высокие уровни выпадений серы (550–750 кг/кв.км в год) и суммы соединений азота (370–720 кг/кв.км в год) в виде больших по площади ареалов (несколько тыс. кв.км) наблюдаются в густонаселённых и промышленных регионах страны. Исключением из этого правила является ситуация вокруг г. Норильска, след загрязнений от которого превышает по площади и мощности выпадения в зоне осадения загрязнений с Донбасса, в районе Москвы, на Урале.

В воздух выбрасываются такие вредные вещества, как сернистый ангидрид (диоксид серы) — 2,4 млн. т в год — самый высокий показатель по России; азот, фенол и их производные, хлор, сероводород, пыль с содержанием тяжелых металлов.

Основным загрязнителем окружающей среды на Таймыре является ЗФ ОАО «ГМК «Норильский никель» мощнейший в России центр цветной металлургии представленный тремя металлургическими заводами, и крупнейший источник загрязнения окружающей среды на протяжении последних 50-ти лет — ОАО «ГМК «Норильский никель». Почему автором охвачено только металлургическое производство? Потому что именно оно является основным источником загрязнения — объективно одна из самых тяжелых, экологически напряженных отраслей промышленности. При этом нельзя забывать, что зачастую от успешной деятельности металлургических заводов зависит благополучие и нормальная жизнедеятельность не только городов, но и целых регионов.

Каких либо конструктивных предложений по разрешению сложившейся экологической ситуации нет. Складывается впечатление, что есть только три варианта дальнейшего развития событий в Норильском промышленном регионе (далее НПр):

1. Остановка производства. При этом велика вероятность что город «умрет», поскольку ОАО «ГМК «Норильский никель» является градообразующим предприятием, ставшим после приватизации комбината крупнейшим природопользователем на территории Таймыра и ответственным за сохранение окружающей среды в регионе. При данном варианте Россия теряет промышленного гиганта.

2. Дальнейшее загрязнение окружающей среды и тем самым значительное ухудшение обстановки в регионе (болезни, деградация растительности и т.д.), что в итоге приведет к неминуемой гибели редкой флоры и фауны на территории НПр в ближайшие несколько десятилетий. В данном случае нас ждет разрушительный экологический беспредел, но НПр будет экономически развиваться.

3. И третий, наиболее оптимальный, снижение выбросов загрязняющих веществ, как того требует экологическая безопасность производства.

Для дальнейшего роста и развития НПр как экологически чистого района ЗФ ОАО «ГМК «Норильский никель» одним из основных ключевых принципов своего развития принял именно 3 вариант развития событий, который нашел отражение в «Стратегии развития производства Компании до 2015 года», одобренной Советом директоров Компании 18 марта 2003 года, определяющей основные направления производственного развития предприятий Группы Компаний ОАО «ГМК «Норильский никель» на средне- и долгосрочную перспективу.

Стоит отметить, что ситуация на сегодняшний день в регионе и ЗФ ОАО «ГМК «Норильским никеле» является результатом потребительского отношения не нынешнего а прошлых десятилетий. Несмотря на это, за последние несколько лет ситуация в НПр кардинально изменилась и ЗФ ОАО «ГМК «Норильский никель» взял курс на улучшение экологической обстановки в регионе. Стоит отметить, что 99% экологических проектов реализуемых на территории региона, осуществляются за счет собственных средств ОАО «ГМК «Норильский никель».

Выбросы от стационарных установок г. Норильска являются определяющими и составляют около 99% от выбросов всех предприятий региона и 2/3 от выбросов по Красноярскому краю и 18% от объема промышленных выбросов Российской Федерации. Притом, что в настоящее время возможности существующих технологий практически исчерпаны. Износ ОПФ превышает 75%, а «возраст» отдельных предприятий — 60 лет. Несмотря на это, только на реконструкцию и модернизацию ОПФ в 2005 году было вложено более 200 млн. дол. США.

Проведя анализ инвестиционных проектов, реализуемых на территории НПр, можно выделить ряд крупных инвестиционных проектов, направленных на снижение выбросов загрязняющих веществ в атмосферу. В частности, завершена реконструкция и введены в эксплуатацию пусковые комплексы технологических линий взвешенной плавки Надеждинского металлургического завода. Валовые

выбросы загрязняющих веществ в атмосферу по сравнению с 2004 годом снижены на 2,9% (в том числе выбросы диоксида серы — на 2,8% выбросы твердых веществ — 5,0%).

Всего в 2005 году было инвестировано в ЗФ ОАО «ГМК «Норильский никель» 428 миллионов долларов США, в том числе:

- горное производство — 27%;
- обогащение — 1%;
- металлургическое производство — 26%;
- энергетика — 18%.

Исходя из потребности в дальнейшем развитии и наращивании производства, можно сделать прогноз объемов инвестирования средств в цветную металлургию на период с 2007–2010 гг. (Таблица 1). При этом стоит отметить, что прогнозирование более чем на один год связано с риском, который вызван влиянием множества факторов как внешних, так и внутренних.

Таблица 1. Прогноз инвестирования средств в цветную металлургию НПП, млн. долл. США

Направления	Год					Всего
	2006	2007	2008	2009	2010	
Горное производство	128	135	129	121	120	633
Обогащение	46	45	43	30	36	200
Металлургическое производство	98	81	96	100	103	478
Итого*	264	261	268	251	259	1303

* без учета энергетика, в связи с выходом энергетической отрасли в аутсорсинг.

Как видно из таблицы, начиная с 2007 года наблюдается прогноз спада объемов инвестирования горного производства — это связано с окончанием реализации некоторых проектов в 2007 и 2008 гг. (реконструкции мощностей для вскрытия, подготовки и отработки медистых руд на руднике «Октябрьский» и др.), а также с запуском в эксплуатацию рудника «Скалистый».

Снижение инвестиций в обогащение связан с окончанием реконструкции хвостохранилища «Лебяжье».

Рост инвестиций в металлургическое производство связан в первую очередь с переводом производства с Никелевого завода на базу Надеждинского металлургического завода.

Несмотря на перспективное динамичное развитие производства, несколько лет в ОАО «ГМК «Норильский никель» пропагандируется взаимосвязь совершенствования производства и улучшение экологической обстановки. Только в 2005 году ЗФ ОАО «ГМК «Норильский никель» увеличило объем утилизации серы из отходящих газов металлургических производств на 4,1% (на Медном заводе — на 7,2%) по сравнению с 2004 годом. Удельные выбросы диоксида серы на тонну произведенных цветных металлов снизились на 3,8%. Эффективность работы установок очистки газов от пыли в целом по ЗФ ОАО «ГМК «Норильский никель» повысилась до 98,96% (по сравнению с 98,95% в 2004 году).

Кроме того, разработаны проекты по очистке хозяйственно-бытовых и производственных сточных вод ряда производственных объектов ОАО «ГМК «Норильский никель»: рудник «Заполярный», рудник «Ангидрит», Медный завод, НЖД, ПО «Норильскремонт», Управление строительства и т.д. Реализация этих проектов в 2006 — 2008 годах приведет к сокращению объемов сбросов неочищенных сточных вод на 12 млн. м³ в год.

Объем воды, забираемой на технологические нужды и хозяйственно-питьевое водоснабжение, сокращен на 5% по сравнению с 2004 годом; суммарный объем водоотведения снижен на 1%, при этом масса загрязняющих веществ, сбрасываемых со сточными водами снижена на 10%.

В 2005 году ОАО «ГМК «Норильский никель» реализован ряд мероприятий по снижению негативного воздействия отходов производства на окружающую среду, в частности:

- была продолжена реконструкция хвостохранилища «Лебяжье», предназначенного для совместного складирования отвальных хвостов Норильской и Талнахской обогатительных фабрик, что позволило обеспечить экологически безопасное размещение отходов обогащения руд, предотвратить попадание загрязняющих веществ на почву и в водные объекты;

- выполнено обустройство полигона для размещения промышленных отходов «2 (в районе пос.

Купец), на котором внедрена новая технология послойного размещения отходов с применением точных карт заполнения отвала, что позволило предотвратить загрязнение окружающей среды на прилегающей территории

Суммарный объем размещения отходов ЗФ ОАО «ГМК «Норильский никель» в 2005 году уменьшен на 6,4% по сравнению с 2004 годом, несмотря на увеличение в 2005 году общего объема образования отходов.

Однако собственных усилий ЗФ ОАО «ГМК «Норильский никель» недостаточно, без взаимодействия с предприятиями, организациями, функционирующими на территории НПП и органами местной власти. Поскольку на сегодняшний день все реализуемые инвестиционные проекты на территории НПП осуществляются в основном за счет собственных средств ОАО «ГМК «Норильский никель». При этом немаловажным моментом является стремление к взаимному сотрудничеству не только градообразующих предприятий, но и органов местной власти, других организаций, функционирующих на территории НПП.

Именно благодаря взаимодействию ЗФ ОАО «ГМК «Норильский никель» с Администрацией ТАО и Администрацией МО город Норильск удается снижать негативное воздействие на окружающую среду и частичному восстановлению ее ресурсов. Однако этих усилий недостаточно для реализации запланированных экологических программ (для их реализации по скромным расчетам необходимы средства в размере более 1 000 млн. долл. США). На сегодняшний день таких средств в регионе нет. И реализация проектов возможна только при активизации и развитии инвестиционной деятельности в регионе и привлечения тем самым дополнительных инвестиций за счет частных инвесторов и других источников.

По мнению автора, экология и экономика это взаимосвязанные элементы. Если логически рассуждать — чем динамичней развивается территория (экономически), тем больше внимания должно уделяться защите окружающей среды. Но необходимо учитывать, что большинство экологических проектов являются экономически невыгодными, что заставляет большинство предпринимателей по важности ставить экологические проекты в конец списка. Это вызвано рядом причин, как несовершенством законодательства так и отсутствием рычагов стимулирующих к инвестиционной деятельности. И это при том, что охрана окружающей среды — задача нашего века, проблема, ставшая социальной. Давайте рассмотрим несколько примеров подхода к решению данной проблемы за рубежом и в России:

1. За рубежом проблема утилизации отходов производства решается системно на государственном уровне путем организации масштабной отрасли переработки отходов. Данная отрасль обладает одним конкурентным преимуществом — она существенно дешевле других путей утилизации. Правительство России тоже пытается законодательно стимулировать развитие отрасли переработки отходов, путем нормирования качества окружающей природной среды, разработки санитарных правил и норм, призванных минимизировать неблагоприятное воздействие производственной деятельности предприятий, разработки экологических требований при размещении проектировании, строительстве, реконструкции и вводе в эксплуатацию предприятий, сооружений и иных объектов и т.д. В результате при проведении расчетов для конкретных предприятий часто оказывалось, что предприятию экономически выгоднее отравлять окружающую среду, чем проводить мероприятия по очистке сбрасываемых отходов. Налоги и сборы за использование природных ресурсов, особенно невозполнимых представляются весьма заниженными.

2. За рубежом отрасль переработки отходов имеет постоянную финансовую поддержку со стороны государства, в то время как в России основная тяжесть финансового бремени по управлению природопользованием переносится с бюджетного уровня на плечи самих природопользователей. Соответственно собственник сам решает в зависимости от экономического состояния дел на предприятиях, своих ценностных и нравственных установок, стоит ли ему вкладывать деньги в модернизацию очистных сооружений, разработку и внедрение экологически чистых технологий для охраны природы. Чаще всего ответ предсказуем — нет, потому что это требует немалых средств. В результате предприятие растет, регион экономически развивается, а экология страдает, и как следствие страдают люди.

3. Частные предприятия за рубежом поставлены законодательно в жесткие рамки, связанные, прежде всего с экологией, что привело к снижению количества экологических преступлений. В России же недоработка законодательства (в отношении размеров налогов и сборов за использование природных ресурсов) в совокупности с некомпетентным хозяйствованием, недостатком знаний и действием в «слепую» (по принципу «авось пронесет») привели к росту экологических преступле-

ний, развалу природоохранных органов и потребительскому отношению к природе.

Таким образом, имея все возможности и рычаги (правовые, экономические, политические) в России все еще не могут понять, как это можно использовать на пользу природе и человеку. Основная цель любой коммерческой организации — это получение прибыли, а вложение средств в проект, который не влечет за собой никаких положительных тенденций развития, соответственно не вызывает особого интереса у инвесторов. Однако наблюдается положительная тенденция, в основном это связано с ужесточением требований рынка. Чтобы стать конкурентоспособной компанией, необходимо соответствовать определенным международным требованиям диктуемых покупателями товара. К примеру, внедрение на предприятиях, как показателя качества выпускаемой продукции, стандарта ИСМКиЭМ ISO 14001:2000. И это правильно. Однако, это касается в основном крупных предпринимателей, что же делать с представителями среднего и малого бизнеса. Здесь может использоваться совместное инвестирование, но с использованием стимулирующих элементов (налоговые льготы, кредиты с пониженной процентной ставкой и т.д.).

Ситуация в НПП за несколько лет изменилась в лучшую сторону, Но необходимо понимать, что специфика нашего производства такова, что компания не может не вырабатывать тяжелый для природы и человека газ. И от этого никуда не деться. Как утилизировать вредные вещества из газа — думали долго. Весь мировой опыт утилизации не эффективен в норильских условиях. Доставляющий много неприятностей жителям Таймыра он в больших количествах выбрасываемый металлургическими предприятиями в атмосферу, является на «материке» ценным сырьем для химической промышленности. Во всем мире традиционно из диоксида серы по уже известным технологиям вырабатывают серную кислоту — ценный компонент для производства минеральных удобрений. В условиях Норильска, не имеющего прямого железнодорожного сообщения с остальной частью России, с результатами утилизации поступают проще — их просто складывают либо пускают в производство в объемах, рассчитанных для собственных технологических нужд.

Таким образом, объективная реальность вынуждает все больше руководителей и собственников вкладывать значительные средства «в экологию», понимая, что сегодняшние значительные финансовые вложения в нее вернуться чистым воздухом и синим небом в среде обитания их детей и внуков. И если сегодня не начать исправлять ошибки — нашим потомкам останется в наследство «мертвая пустыня». Одним из таких промышленных предприятий и является ОАО «ГМК «Норильский никель». Никогда ранее компания не уделяла этому вопросу должного внимания, особенно реабилитации биологических объектов природной среды, ставя во главу угла своих интересов проблемы экономического роста и процветания. В сегодняшней деятельности ОАО «ГМК «Норильский никель» есть место и техническому перевооружению с выходом на относительно «чистое производство», и научно-исследовательским и опытно-конструкторским разработкам, направленным на снижение отрицательного воздействия на природу, и социально-экологическим программам по компенсации ущерба объектам природной среды и здоровью человека. Все это свидетельствует о достаточно высоком уровне развития компании и ее стремлении следовать основному тезису цивилизованного общества — человек должен жить в согласии с природой. Данная позиция градообразующего предприятия положительно сказывается на отношении людей к природе, желанию жить в созидании с природой, а не с мыслью ее уничтожения.

РОГАЧЕВ А.Ф., ЗОТОВ Д.А.

**ИНФОКОММУНИКАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МОДЕЛЬНЫХ ТРЕНАЖЕРОВ
ПРИ ПОДГОТОВКЕ ЭКОНОМИСТОВ**

Основная проблема подготовки и переподготовки высококвалифицированных экономистов для различных отраслей промышленности и АПК обусловлена быстро меняющимися условиями в процессе рыночных преобразований и возрастающим потоком новой информации [2]. Наряду с тради-

ционными образовательными технологиями, задачу подготовки и переподготовки кадров способно решать дистанционное образование (ДО), и, в первую очередь, модельные тренажеры (имитаторы). Они базируются на компьютерных технологиях, но требуют высокую пропускную способность телекоммуникационных каналов передачи и обработки информации.

В целях более качественного и интенсивного освоения материала, обучаемому (Клиенту) должна быть доступна обучающая технология, обеспечивающая интерактивную связь с преподавателем в реальном времени и удовлетворяющую таким педагогическим основаниям концепции ДО [3], как:

1. В центре процесса обучения находится самостоятельная познавательная деятельность обучаемого (учение, а не преподавание). Учение, самостоятельное приобретение и применение знаний стало потребностью современного человека на протяжении всей его сознательной жизни в условиях постиндустриального, информатизированного общества.

2. Необходима более гибкая система образования, позволяющая приобретать знания там и тогда, где и когда это удобно обучаемому. Важно, чтобы обучаемый не только овладел определенной суммой знаний, но, что представляется гораздо важнее, чтобы он научился самостоятельно приобретать знания, работать с информацией, овладел СПОСОБАМИ познавательной деятельности, которые он мог бы применять в дальнейшем при необходимости повышать квалификацию, менять профессиональную ориентацию и т.д.

3. Самостоятельное приобретение знаний не должно носить пассивный характер, напротив, обучаемый с самого начала должен быть вовлечен в активную познавательную деятельность, не ограничивающуюся овладением знаниями, но непременно предусматривающую их применение для решения разнообразных проблем окружающей действительности. В ходе такого обучения учащиеся (любого возраста и социального статуса) должны прежде всего научиться приобретать и применять знания, искать и находить нужные для них средства обучения и источники информации, уметь работать с этой информацией.

Организация самостоятельной (индивидуальной или групповой) деятельности обучаемых в сети предполагает в не меньшей степени, чем в очном обучении использования новейших педагогических технологий, стимулирующих раскрытие внутренних резервов каждого ученика. Необходимо одновременно способствовать формированию социальных качеств личности (умению работать в коллективе, выполняя различные социальные роли, помогая друг другу в совместной деятельности, решая совместными усилиями подчас сложные познавательные задачи). В первую очередь, речь идет о широком применении метода проектов, обучения в сотрудничестве, исследовательских, проблемных методов.

Дистанционное обучение, индивидуализированное по самой своей сути, не должно вместе с тем исключать возможностей коммуникации не только с преподавателем, но и с другими партнерами, сотрудничества в процессе разного рода познавательной и творческой деятельности. Проблемы социализации весьма актуальны при дистанционном обучении.

Система контроля за усвоением знаний и способами познавательной деятельности, способностью, умением применять полученные знания в различных проблемных ситуациях должна носить систематический характер, строиться как на основе оперативной обратной связи (заложенной как в текст материала, так и возможности оперативного обращения к преподавателю или консультанту курса), так и отсроченного контроля (например, при тестировании).

Для организации инструментальной поддержки ДО в качестве базовой основы может использоваться сервер терминалов (Terminal Server), реализуемый на основе IBM-совместимой платформы под управлением операционной системы (ОС) Windows 2003 Server [4]. Эта ОС представляет собой уникальный программный комплекс, обеспечивающий новую систему организации взаимодействия компьютеров Клиентов для обеспечения учебного процесса. На компьютерах Клиентов достаточно установить только ОС, например семейства Windows. Все необходимые для организации учебного процесса программы и приложения — модельные тренажеры, программы тестирования знаний, Microsoft Office, клиенты электронной почты, базы данных — находятся на общем надежном и производительном сервере, а пользователи работают в единой среде сервера терминалов. По сети передается только графический интерфейс, сигналы нажатия кнопок на клавиатуре и перемещения мыши.

Проведенный анализ [1, с. 135–137] выявил следующие полезные отличия такого подхода:

– устраняется необходимость постоянной модернизации компьютерного оборудования учебного заведения (УЗ) и Клиента, достаточно лишь обновить конфигурацию и комплектующие одного основного сервера;

- снижается вероятность аппаратных и программных ошибок, т.к. все приложения установлены и настроены на главном сервере;
- индивидуальная гибкая настройка рабочего места Клиента: каждый клиент сервера терминалов имеет свой персональный «Рабочий стол», а также учебный набор необходимого и достаточного программного обеспечения;
- гибкая и надежная политика безопасности: запрещение доступа к системным дискам и ресурсам, представляющим коммерческую тайну и элементы интеллектуальной собственности, ограничение доступа к использованию командной строки, средствам администрирования, запрещение самопроизвольной установки и удаления программ;
- возможность удаленного наблюдения и управления сеансами Клиентов (например, со стороны преподавателей);
- персональная клиентская лицензия сервера терминалов на каждого отдельно взятого пользователя, которая позволяет осуществлять подключение с любого удаленного терминала как через интрасеть, так и через Интернет;
- низкая нагрузка на телекоммуникационную структуру УЗ и Клиента;
- возможность использования на стороне обучаемого альтернативной операционной системы, имеющей клиент для подключения к удаленному Рабочему столу Windows (например, ОС Linux);
- обеспечение работоспособности модельных тренажеров изначально не предназначенных для сетевого или совместного использования различными группами пользователей, создание уникального тренажерного комплекса, адаптированного на конкретную учебную программу или индивидуальное обучение.

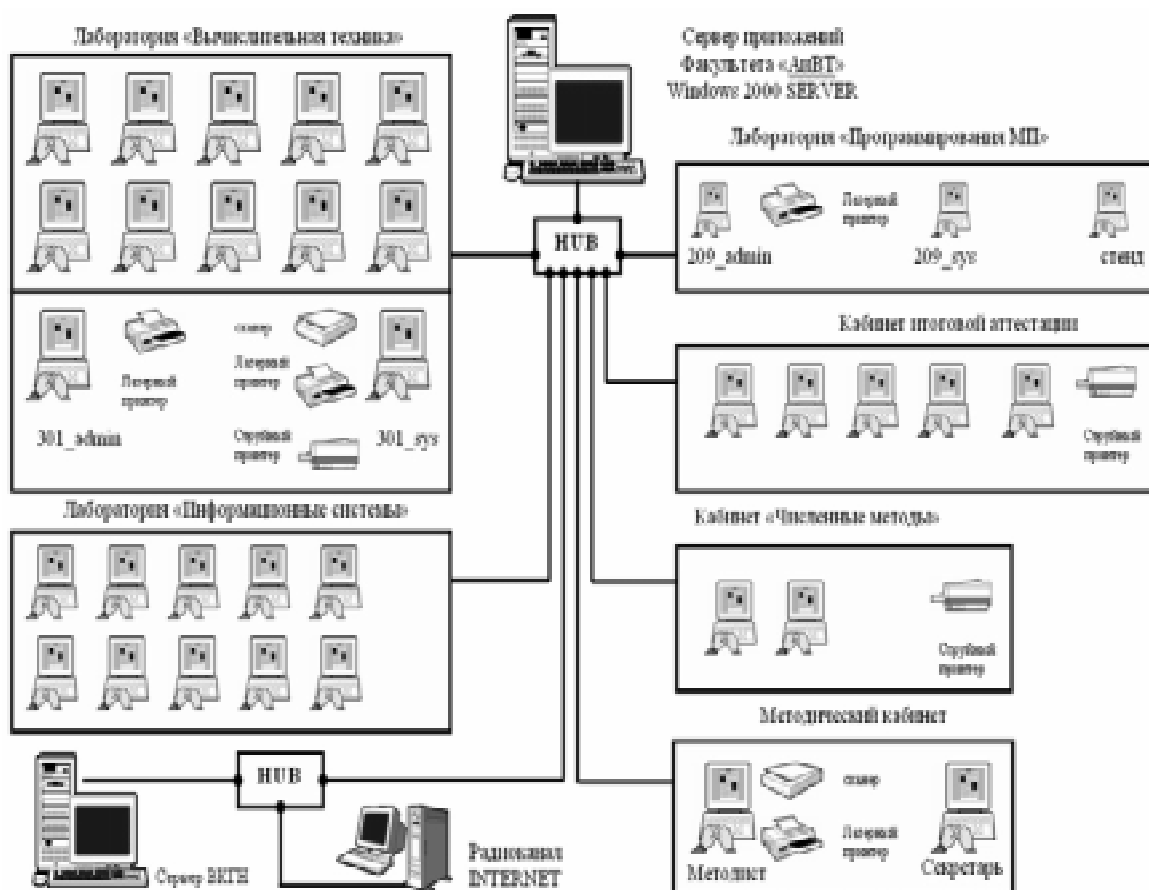


Рисунок 1. Организация инструментальной поддержки ДО с использованием локальной сети на основе сервера терминалов

При этом в системе терминалов визуально не наблюдается каких-либо запаздываний в процессе работы, позволяющих визуально выявить такой способ организации вычислительного процесса.

Следует отметить, что при таком способе инструментальной поддержки учебного процесса собственные мощности компьютеров Клиентов практически не используются. От компьютера требуется лишь наличие надежного сетевого оборудования. Поэтому благодаря использованию сервера терминалов Клиенты могут эффективно работать в современных бизнес-приложениях на ПК класса Pentium 100, характеризующихся низкой стоимостью.

Описанная система может быть рекомендована для организации эффективного учебного процесса основного и дополнительного образования по различным формам ДО.

Использование рассмотренного инновационного подхода за счет низких затрат на организацию компьютерных сетей позволяет получить информационно-технологический и экономический эффекты как для УЗ, так и для Клиента.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Зотов Д.А. Использование сервера терминалов при подготовке и повышении квалификации экономистов. Материалы VII–VIII региональных конференций молодых исследователей Волгоградской области. Волгоград: Изд-во Волгогр. гос. с.-х. акад., 2004.
2. Корнейчук Б.В. Информационная экономика. СПб.: Питер, 2006.
3. Полат Е.С. Теория и практика дистанционного обучения. М.: Academia, 2004.
4. Трич Б. Microsoft Windows Server 2003. Службы терминала. М.: Эком, 2006.

РОДИН Д.Я., ГЛУХИХ Л.В.

ОСНОВНАЯ КОНЦЕПЦИЯ ПЕРЕХОДА НА НОВЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Введение стандартов финансовой отчетности в банковскую практику предполагают изменения в системе бухгалтерского учета, стратегического риск-менеджмента, а также переход на новый тип финансового мышления. В статье анализируются различные подходы к оценке активов, обязательств и капитала коммерческого банка при составлении балансового отчета. Дано обоснование применения метода справедливой стоимости и принципов построения консолидированной финансовой отчетности коммерческого банка.

Проблемы перехода на МСФО и стандарты Базельского комитета по банковскому надзору достаточно сложная, требующая больших усилий с стороны бухгалтеров, экономистов, финансовых менеджеров, специалистов в области информационных технологий. Введение новых стандартов финансовой отчетности в банковскую практику подразумевает не только изменения в принципах корпоративного управления системы бухгалтерского учета, но и переход на новый тип финансового мышления.

Одной из наиболее важных проблем возникающих в этой связи является оценка активов обязательств и собственного капитала в балансовом отчете.

В современной теории и практике выделяют следующие виды стоимости:

- балансовую;
- рыночную;
- стоимость функционирующего предприятия (фирмы);
- ликвидационную.

Рассмотрим формирование активов и пассивов в оценке по каждой стоимости применительно к банкам и кредитным организациям.

Балансовая стоимость выражает стоимость фиксации активов, обязательств и капитала банка в бухгалтерской отчетности. В большинстве стран финансовая отчетность основывается на первоначальной стоимости, поскольку активы в учете отражаются по цене приобретения (размещения). Из этого следует, что бухгалтерская или балансовая (учетная) стоимость характеризует финансовое состояние объекта оценки в прошлом на определенную отчетную дату. При этом важным недостат-

ком использования метода оценки по балансовой стоимости является неточное отражение в отчетности информации по незавершенным сделкам. Любой вид деятельности, в том числе и банковская, отличается незавершенностью ряда операций.

У банков и кредитных организаций к таким операциям можно отнести: нереализованные курсовые разницы в иностранной валюте, расходы и доходы будущих периодов. Следовательно, при проведении оценки стоимости на основе балансовых данных результат оценки может быть существенно искажен, поскольку целью деятельности кредитной организации является увеличение стоимости банка.

Рассматривая концепцию оценки по рыночной стоимости целесообразно рассмотреть понятие «справедливой стоимости». Под справедливой рыночной стоимостью мы будем понимать цену, по которой актив (обязательство) перейдет от продавца к покупателю при условии, что обе стороны обладают одинаковой розничной информацией об этом активе (обязательстве) и ни на кого из них не оказывается давление с целью купить или продать данный актив.

При определении рыночной справедливой стоимости балансовая стоимость корректируется в зависимости от факторов времени и риска. В конкретный период времени рыночная стоимость активов и обязательств может быть больше или меньше балансовой стоимости. Это зависит от:

- уровня процентных ставок;
- валютного курса;
- колебания жизненного цикла актива;
- нереализованных убытков или прибыли (дохода) по активу (обязательству).

Под влиянием отмеченных факторов капитал банка может существенно снизиться в результате колебания стоимости активов. В некоторых случаях капитал приобретает отрицательное значение и это изменяет реальную стоимость банка. Банки, имеющие отрицательный капитал, могут продолжать функционировать; рынок продолжает их воспринимать как нечто ценное и целое. Собственный капитал коммерческого банка может быть рассмотрен в следующих принципиально различающихся методологических концепциях: учетной, финансовой и правовой. Учетный аспект предполагает оценку первоначального капитала и его последующих изменений, связанных с дополнительными вложениями и, полученной чистой прибылью, накопленной с момента функционирования организации.

Данный аспект проблемы наиболее четко просматривается в концепции поддержания капитала, которая широко используется в зарубежной теории и практике. В основе концепции поддержания капитала лежит идея о том, что в целях защиты интересов кредиторов, а также для объективной оценки собственного финансового состояния и тенденций его изменения, величина собственного капитала хозяйствующего субъекта до распределения дивидендов должна сохраняться в неизменном состоянии. Согласно данной концепции прибыль возникает в том случае, если в течение отчетного периода имел место рост собственного капитала. Данное положение является принципиальным в законодательстве США, Великобритании, Канаде, Новой Зеландии, Германии — дивиденды должны выплачиваться из капитала.

Согласно закона «Об акционерном обществе РФ» одним из условий выплаты дивидендов является наличие чистой прибыли у организации.

В зарубежной теории учетно-информационных потоков получили распространение две основные концепции поддержания капитала: финансовая и физическая. Согласно финансовой концепции, прибыль является полученной, только если финансовая (денежная) сумма чистых активов в конце периода превышает финансовую (денежную) сумму чистых активов в начале периода после вычета всех распределений и взносов владельцев в течении отчетного периода.

Поскольку денежные средства необходимы в качестве всеобщего средства обмена, а определенная их сумма (эквивалентов) отражает способность держателя денег участвовать в сделках, можно сделать вывод о том, что до получения прибыли и улучшения финансового состояния банка необходимо как минимум поддержание этой способности. Способность совершать сделки, располагая определенной суммой активов, зависит от общего уровня цен. В условиях снижения покупательной способности денег (инфляция) метод изменения в номинальных денежных единицах искажает, реальную величину прибыли и факт действительного поддержания величины капитала. Поэтому метод измерения капитала в единицах покупательной способности денег наиболее эффективен при инфляционных процессах.

В целях объективного отражения финансового состояния коммерческого банка принципиально важным является положение о необходимости выделения в составе полученного финансового резуль-

тата инфляционной составляющей, которая не может рассматриваться как приращение капитала, а должна определяться как корректировка, обеспечивающая его поддержания. В этой связи возникает необходимость практического использования капитала, в которой заинтересованы собственники и другие пользователи информации о финансовом состоянии банка. Финансовый аспект рассмотрения собственного капитала основан на понимании его как разности между активами и обязательствами. Значимость данного подхода состоит в том, что если активы и обязательства могут рассматриваться самостоятельно и изолированно, по величине собственного капитала определяется надежностью информации о размере и состоянии имущества и заемных средств коммерческого банка.

Согласно концепции поддержания физического капитала, прибыль считается полученной, если фирма в конце периода превышает физическую производительность в начале периода, после вычета всех распределений или вкладов владельцев в течение периода. Под физической производительностью капитала мы будем понимать ресурсы и фонды, необходимые для достижения конечной цели деятельности организации.

Обе рассмотренные нами концепции поддержания капитала утверждают, что организация сохраняет свой капитал, если в конце периода она имела такой же капитал, как и в начале. Значение концепций поддержания капитала состоит в том, что они определяют критерии признания получения прибыли. Принципиальное различие между двумя концепциями поддержания капитала состоит в отражении результатов изменения цен на активы. Согласно концепции поддержания финансового капитала при которой капитал определяется в номинальных денежных единицах, прибыль представляет собой увеличение номинальной стоимости капитала за период. Увеличение стоимости активов в течение отчетного периода, определяется как прибыль от владения или и рассматривается в составе финансового результата. Следует отметить, что выгода от владения активами может быть признана прибылью только после совершения операции по движению денежных средств.

Согласно концепции поддержания физического капитала, все изменения цен, влияющие на активы и обязательства организации, рассматриваются как изменения в физической производительности хозяйствующего субъекта. Следовательно, они идентифицируются как корректировки, обеспечивающие поддержание капитала, а не прибыль.

Учетно-информационная концепция в рыночной экономике России не содержит положений, связанных с проблемой поддержания капитала. Вместе с тем, российская законодательная база, регулирующая деятельность акционерных обществ, предусматривает наличие прямой связи между возможностью выплаты дивидендов и полученным конечным финансовым результатом. Согласно действующему законодательству выплата дивидендов не может производиться из суммы внесенного акционерами капитала и нормативных резервных фондов. В этой связи мы поддерживаем точку зрения профессора В.Ф. Палия, что такой подход тяготеет к финансовой концепции поддержания капитала.

Это вызвано тем, что в банковской сфере величина отрицательного капитала компенсируется стоимостью НМА. Однако, понятие «собственный капитал» по российским стандартам учета отличается от понятия «собственный капитал» по международным стандартам.

Одним из методических документов по оценке имущества и обязательств являются стандарты МСФО 22, МСФО 30, МСФО32, МСФО 39.

Они раскрывают процедуру консолидации и учета экономических и рыночных условий и рисков, преобладающих на дату оценки.

Стоимость функционирующего предприятия (фирмы) предоставляет собой стоимость актива (обязательства) или предприятия, отражающая способность актива приносить доход в течение определенного промежутка времени.

Этот вид стоимости принимается для вычисления стоимости банка с целью его приобретения или продажи. Определить стоимость функционирующего предприятия возможно лишь путем прогнозирования потоков денежных средств, скорректированных на риск и среднерыночную стоимость капитала. Стоимость функционирующего предприятия строится на динамической концепции баланса. Ликвидационная стоимость (стоимость условной ликвидации) — предоставляет собой рыночную стоимость обязательств за вычетом всех затрат, связанных с реализацией имущества. Ликвидационная стоимость основана на статистической концепции баланса.

При подготовке финансовой отчетности кредитными организациями и банками целесообразно применить метод трансформации в соответствии с принятой учетной политикой в целях составления финансовой отчетности по МСФО.

Таблица 1. Сравнительная характеристика подходов к построению балансового отчета коммерческого банка

По российским стандартам бухгалтерской отчетности	Согласно стандартам МСФО
Активы	Активы
Денежные средства	Денежные средства и остатки в Центральном банке
Средства кредитных организаций в ЦБ РФ и в том числе:	Денежные средства
Фонды обязательных резервов	Средства кредитных организаций (нетто)
Средства кредитных организаций	Вложения в торговые ценные бумаги
Чистые вложения в торговые ценные бумаги	Требования по производственным финансовым инструментам
Чистые вложения в неизвестные ценные бумаги, удерживаемые до погашения	Неизвестные ценные бумаги:
Чистые вложения в неизвестные ценные бумаги для продажи	удерживаемые до погашения (нетто);
Основные средства, материалы, запасы и материалы с вкладами	имеющиеся и payable для продажи (нетто);
Техническая и другая имущество	Кредиты, предоставленные клиентам (нетто)
Прочие активы	Налоговые активы
	Долговая рента (удерживаемые производственные активы (нетто))
	Основные средства (нетто)
	Неизвестные в лизинг (нетто)
	Прочие активы (нетто)
<i>Всего активов</i>	<i>Итого активов</i>
Пассивы	Обязательства
Кредиты Центрального банка РФ	Средства кредитных организаций
Средства кредитных организаций	Обязательства по производственным финансовым инструментам
Средства клиентов, в том числе вклады физических лиц	Средства клиентов
Выпущенные долговые обязательства	Выпущенные долговые ценные бумаги
Обязательства по уплате процентов	Таковые налоговые обязательства
Прочие обязательства	Прочие обязательства
Резервы на потенциальные потери по уступкам обязательствам кредитного характера	
<i>Всего обязательств</i>	<i>Итого обязательств</i>
Несомненные собственные средства	Собственные средства акционеров
Средства акционеров (участников), в том числе:	Уставной (акционерный) капитал
арестованные облигационные акции и др.	Дополнительный капитал
арестованные привилегированные акции	Классификация акционеров по типу акций
арестованный уставной капитал	Накопленный дефицит и прочие фонды
неакционерных банков	
Собственные акции, выкупленные у акционеров	
Эмиссионный доход	
Переоценка нематериальных средств	
Расходы будущих периодов (резервы) и предстоящие выплаты, подлежащие на собственные средства (капитал)	
Фонды и чистые собственные прибыли прошлых лет	
<i>Всего собственных средств</i>	<i>Итого собственных средств</i>
<i>Всего пассива</i>	<i>Итого обязательств и собственных средств</i>

Проведенные теоретические и прикладные исследования ряда коммерческих банков позволили сформулировать методологические положения трансформации балансового отчета коммерческого банка.

1. Группировку статей бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках целесообразно производить в соответствии с экономической сущностью активов, обязательств, собственных средств, доходов и расходов банка.

2. Определить виды и типы необходимых корректировок статей балансового отчета и отчета о финансовых результатах в соответствии с требованиями МСФО и профессиональных суждений руководства банка в целях:

- корректировки временных отчетных периодов, в которых были совершены операции, повлиявшие на изменение активов, пассивов, собственного капитала, доходов и расходов;
- оценки активов, обязательств, капитала, доходов и расходов банка в соответствии с МСФО.

3. Произвести расчет корректировок, необходимых для перегруппировки активов и пассивов, доходов и расходов от кассового метода к методу начисления.

Среди них можно выделить следующие:

- информирование входящего остатка по основным средствам и материальным активам;
- корректировка стоимости торговых ценных бумаг по справедливой оценке (МСФО 32, МСФО 39);
- корректировка счетов межфилиальных расчетов;
- корректировка финансовых результатов по операциям с инвестиционным ценным бумагами (МСФО 32, МСФО 39);
- корректировка по консолидации с дочерними компаниями (МСФО 3).

Рассмотрим данные аспекты более подробно.

При проведении гиперинфляционных корректировок следует обратить внимание на следующие требования стандарта МСФО 29:

1. Отражение «входящей» информации всех накопленных за предшествующие годы инфляционных сумм переоценки немонетарных статей баланса: основных средств и нематериальных активов вместе с накопленным по ним износом; долгосрочных инвестиций вместе с резервом под их обесценение, акционерного капитала и эмиссионного дохода.

2. Сторнирование бухгалтерского резерва переоценки основных средств.

3. Пересчет финансовых результатов от выбытия немонетарных активов за отчетный период с учетом накопленной по ним гиперинфляционной переоценки.

4. Расчет дополнительных амортизационных отчислений ввиду увеличившейся при гиперинфляции стоимости основных средств и нематериальных активов.

5. Перерасчет всех приобретений объектов немонетарных статей баланса за отчетный период с отнесением гиперинфляционной переоценке по статье «Монетарный доход (убыток)» в отчете о прибылях и убытках.

6. Гиперинфляционный перерасчет всех доходов и расходов за отчетный период с отнесением итоговой суммы переоценки по статье «Монетарный доход (убыток)».

При проведении корректировки по финансовым инструментам согласно стандарту МСФО 39 следует учитывать, чтобы оценка финансовых активов и пассивов производилась не по номинальным суммам, а по справедливой стоимости с учетом дисконтированных денежных потоков. Согласно МСФО 12 «Налоги и прибыль» в международной отчетности необходимо отражать отложенные налоги на прибыль.

Особый научный и практический интерес вызывает процесс консолидации финансовой отчетности материнского банка и его дочерних (зависимых) организаций.

Консолидированная бухгалтерская отчетность представляет собой объединение двух и более компаний, находящихся в определенных юридических и финансово-хозяйственных взаимоотношениях. Составление консолидированной отчетности преследует несколько целей:

- унифицирование процедуры составления обобщающей отчетности для корпоративных банков, включая и транснациональные банки;

- обеспечение возможности сравнительного анализа деятельности головного банка и его зависимых организаций;

- стимулирование развития методик учета и составления отчетности, их практического использования;

– обеспечение возможности и механизма контроля деятельности системообразующих банков со стороны органов надзора.

Методика составления консолидированной отчетности зависит от метода приобретения контрольного пакета акций. Международными учетными стандартами приняты два метода:

- а) объединение активов и капиталов;
- б) метод покупки акций.

Описание этих методов проиллюстрировано в таблицах 2 и 3.

Таблица 2. Типология различных методик объединения и покупки акций при составлении консолидации

Признак	Методика объединения активов и капитала	Методика покупки акций
Способы создания группы (цена фирмы)	Объединение капиталов путем обмена акциями	Контроль осуществляется путем покупки акций компании (банка)
Гудвилл (цена фирмы)	Не образуется	Формируется в учете материнской компании
Объединение балансов	Объединение статей балансов суммируются по учетной стоимости	Статьи баланса материнской компании отражаются по учетной стоимости, а дочерней по рыночной
Кредиты, займы, финансовые активы	Суммируются на компаниях группы	Расходы увеличиваются на сумму амортизации кредитов и гудвила
Статьи исключаемые в процессе консолидации	Внутригрупповые обязательства, инвестиции в активы дочерней компании, акционерный капитал дочерней компании	Исключаются также статьи: перераспределенная прибыль и неиспользованный доход

Таблица 3. Методика процесса консолидации

Показатель	Головной банк	Дочерний банк	Консолидированные данные (по корректировке)	Откорректированные консолидированные данные
Активы (кроме инвестиций)	A-g	a	A+g-a	A-a
Инвестиции в дочерний банк	MI-Pr		MI-Pr	
Гудвилл				Pr
Кредиторская задолженность	L	L+g	L+L+g	L+L
Доля меньшинства				m
Собственный капитал	OE	MI+m	OE+MI+m	OE

Апробируя изложенные выше положения по трансформации балансового отчета коммерческого банка из системы РСБУ к стандартам МСФО в ряде коммерческих банков мы можем отметить следующее. Применение стандартов МСФО 29,32,39 обусловлено снижением валюты баланса на 8%, а величины собственного капитала банков на 15%. Это объясняется невелированием эффекта инфляционного налога и применением концепции справедливой стоимости активов и обязательств в части формирования резервов. Вместе с тем, применение МСФО и Стандартов Базельского комитета по бан-

ковскому надзору для банков, чьи акции котируются на рынке IPO и фондовой бирже является логичным этапом процесса конвергенции. Дальнейшие шаги процесса конвергенции российской системы финансовой отчетности предполагают объединение усилий всех участников финансового рынка, совершенствование стратегии риск менеджмента и координации работы всего механизма рыночной инфраструктуры.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Жминько С.И. Финансовый учет в аграрном секторе экономики России (теория и методология). Краснодар: КГАУ, 2001.
2. Оценка бизнеса // Под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. М.: ФиС, 2006.
3. Палий В.Ф. Международные стандарты финансовой отчетности. М.: Инфра-М., 2003.
4. Соколов Я.В. Три парадигмы двойной бухгалтерии. М.: Бухгалтерский учет, 2005.
5. Стандарты Базельского комитета по банковскому надзору // www.bis.org
6. Управление деятельностью коммерческого банка (Банковский менеджмент) // Под. ред. О.И. Лаврушина. М.: Юрист, 2003.

САЛОВ А.В.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ И ЕЕ РЕГИОНОВ. ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ И ВЕКТОРЫ ЕЕ РЕШЕНИЯ

В современных условиях, характеризующихся высокими темпами изменений бизнес — среды, российские компании в некотором роде сравнимы с государствами. Они так же сотрудничают и воюют, а на войне как на войне: надо защищаться и нападать, и отечественный бизнес применяет все более сложные инструменты ведения борьбы. И по мере такого прогресса, в условиях отсутствия комплексных исследований экономических аспектов безопасности предпринимательских структур, когда данная проблема стала актуальной и на юге России, пришло время переосмыслить понимание экономической безопасности предприятий.

По мнению ученых к основным элементам экономической безопасности предприятия можно отнести:

- защита коммерческой тайны и конфиденциальной информации;
- компьютерная безопасность;
- внутренняя безопасность;
- безопасность зданий и сооружений;
- физическая безопасность;
- техническая безопасность;
- безопасность связи;
- безопасность хозяйственно-договорной деятельности;
- безопасность перевозок грузов и лиц;
- безопасность рекламных, культурных, массовых мероприятий, деловых встреч и переговоров;
- противопожарная безопасность;
- экологическая безопасность;
- радиационно-химическая безопасность;
- конкурентная разведка;
- информационно-аналитическая работа;
- пропагандистское обеспечение, социально-психологическая, предупредительно-профилактическая работа среди персонала и его обучение по вопросам экономической безопасности;
- экспертная проверка механизма системы безопасности [3].

На Западе вопросам экономической безопасности уделяется повышенное внимание. Так, напри-

мер, считается, что в годовом бюджете на обеспечение безопасности должно выделяться от 15% до 25% денежных средств, так как почти все проблемы, с которыми сталкивается предприятие в бизнесе, обычно связаны с безопасностью, а слияния и поглощения (mergers and acquisitions — M&A) во всем мире считается легальным и профессиональным бизнесом. Более того, слияния и поглощения необходимы для здорового экономического развития [2].

У нас, в силу новизны проблемы, данным вопросом занимаются явно не достаточно, поэтому рост объема захватов продолжается. Если еще в 2005 году общий объем захваченных или подвергающихся захватам активов в Российской Федерации составил 3,9 млрд. долларов США, то уже в 2006 году эта цифра уже увеличилась практически в два раза [7].

Экономика государства растет, и корпоративные конфликты в виде слияний и поглощений — естественная реакция рынка на очередной этап развития экономики. Однако если рыночные слияния и поглощения имеют своей целью, прежде всего развитие бизнеса, укрупнение производства, то в России в 90% случаев итогом деятельности по слиянию и поглощению является захват этого бизнеса. Потому что само производство не интересует рейдеров, а предприятия выступают в качестве цели только из-за той земли и недвижимости, которой они располагают.

Под рейдерством понимают враждебное и незаконное поглощение бизнеса с помощью специально инициированного бизнес-конфликта.

По сути дела, рейдерство — это захват бизнеса с необоснованным, но молчаливо принимаемым государством использованием юридических норм и институтов, извращающих их сущность [2].

Специалистов по поглощению и захвату предприятий называют «рейдерами». Рейдер может быть «белым», если осуществляет поглощения, оставаясь в рамках закона; «серым» — если балансирует на грани и пользуется сомнительными трюками; и «черным» — если практикует откровенное мошенничество и криминальные захваты [1].

Эксперты говорят о делении рынка на сегменты: мелкие рейдерские структуры специализируются на захвате парикмахерских, ателье, складских помещений как ценных объектов недвижимости, средние компании охотятся за промышленными предприятиями и недвижимостью, принадлежащей научным учреждениям, а крупные игроки покупают собственно бизнес, связанный с девелоперской деятельностью и строительством.

Деятельность «черных» рейдеров создает целый ряд проблем. Во-первых, они наносят экономический урон поглощаемым предприятиям, во-вторых, подрывают социальную сферу, а в-третьих, становятся угрозой экономической безопасности государства, в том числе причиняя ущерб его инвестиционному климату. Кроме того, рейдеры часто действуют не в собственных интересах, а захватывают под заказ. В результате конечному приобретателю того или иного актива приходится тратить значительные силы и средства на его легализацию, так как в абсолютном большинстве случаев процесс захвата сопровождается уголовными преступлениями.

По нашему мнению, наиболее распространенными в современной России способами недружественного поглощения можно отнести:

- установление контроля над менеджментом организации (или лицом, представляющим интересы владельца крупного пакета акций);
- приобретение контрольного пакета акций;
- манипуляции с привилегированными акциями;
- банкротство компании с последующим приобретением ее активов;
- скупка мелких пакетов акций до блокирующего;
- скупка долговых обязательств предприятия;
- целенаправленное занижение стоимости предприятия и приобретение его активов;
- преднамеренное доведение до банкротства;
- оспаривание прав собственности;
- оспаривание итогов приватизации;
- использование «технических компаний» для обеспечения статуса «добросовестного предпринимателя»;
- злоупотребление правами, предоставленными миноритарным акционерам;
- использование «параллельного» реестра;
- выкуп акций компании у местных властей;
- размывание акций (путем эмиссии при аресте акций основного акционера).

Благоприятную среду для рейдерства в России создают «дыры» в законодательстве и широкие возможности для подкупа и «ангажирования» самых различных лиц — от судей и сотрудников правоохранительных органов до нотариусов и реестродержателей.

Как видно из практики при захвате собственности власти не только не препятствуют данному факту, но можно сказать, даже помогают, правда, за деньги. В Интернете легко найти преискурант на услуги госструктур: уголовное дело «по заказу» — \$50 тыс., закрытие дела — \$15-350 тыс., выемка реестра акционеров — \$15-20 тыс., наложение ареста на имущество — \$5-15 тыс. [2].

Очевидно, что рейдерство в России носит криминальный характер. С помощью коррумпированных чиновников полукриминальные или криминальные структуры захватывают эффективную собственность, которая является лакомым куском.

По оценке некоторых экспертов пик захватов и поглощений в России пришелся на 2000 год. Учитывая, что процессы, протекающие в стране переливаются от центра к краям, очевидно, что не обошли стороной эти трудности и предприятия южного федерального округа [6].

Львиная доля экономических преступлений подобного рода в одном из крупных регионов ЮФО — Ставропольском крае составляет приблизительно 40% от всех подобного рода уголовных дел, приходится на аграрный сектор. Такова специфика региона. Это относится в первую очередь к сельским поселениям восточных районов края. В упадке бывшие колхозы и совхозы. Но работы блюстителям закона хватает и в финансово-кредитной сфере.

Ставропольский птицепром можно в полной мере назвать жертвой силового передела собственности. За короткое время обанкротился ряд бройлерных объединений. В правоохранительных органах полагают, что не случайно. По приблизительным подсчетам, ущерб от таких «теневых» маневров составил около 400 миллионов рублей [4].

Рейдеры захватывают собственность, оценивающуюся в десятки миллионов долларов. В регионах рейдеры захватывают предприятия с привлечением властных структур.

Согласно статистике, в Ростовской области больше всего зафиксировано коррупционных преступлений, тогда как в других субъектах ЮФО их вообще нет. Однако социологические исследования показывают, что население Адыгеи, Дагестана, Ингушетии больше всего беспокоит именно коррупция во властных органах, чего не скажешь о Ростовской области. Так, 56% опрошенных жителей Дагестана из перечня проблем на первое место вынесли именно коррупцию [8].

Ещё не забыты попытки захватов ЗАО «Ипатовский пивзавод» на Ставрополье и МЭЗ «Кропоткинский» в Краснодарском крае, проведенные по уже наработанной и довольно известной схеме.

Ранее проведенное в г. Ростове на Дону исследование на тему: «Экономическая безопасность деятельности предприятий» показало, что 76% предприятий не используют существующие стандарты в организации обеспечения экономической безопасности, 15% не слышали о таких стандартах и лишь в 9% случаев существующие международные стандарты использовались в качестве ориентиров [9].

Финансовый крах почти половины сельскохозяйственных предприятий подрывает экономическую основу агропромышленного комплекса, экономическую безопасность региона, более того порождает на селе безработицу и отток сельского населения в город и за пределы края.

Одним из способов захвата активов предприятий является преднамеренное банкротство, которое происходит под эгидой инвестирования средств в сельскохозяйственное производство и с грубыми нарушениями федерального законодательства.

По нашему мнению несовершенство закона о банкротстве позволяло разорить практически любое действующее предприятие. У миноритариев скупались акции, потом проводилось собрание «своих» акционеров, которые голосовали за новое руководство, а для него разорить предприятие, было делом техники. Новых хозяев интересовало, разумеется, не производство, которым они заниматься никогда и не предполагали, а земля. После принятия в 2003 году новой редакции закона «О несостоятельности (банкротстве)» число враждебных захватов сельскохозяйственных предприятий через механизм искусственного банкротства снизилось, зато захватчики с успехом пользуются прорехами в других законах, в частности «Об акционерных обществах», «О рынке ценных бумаг», «О регистрации юридических лиц», Гражданском кодексе и др.

Проблема преднамеренного банкротства сельскохозяйственных предприятий, выведшая Ставропольский край на первое место в стране и ставшая предметом внимания президента требует к себе повышенного внимания.

Зачастую попытки недружественного захвата предприятия недостаточно очевидны. Применяются различные схемы, комбинации и в ряде случаев можно говорить лишь о том, что такая ситуация не исключается.

Анализируя многочисленные случаи корпоративных захватов, нельзя отделаться от мысли, что изменение законов, призванных положить им конец, приводит только к перераспределению коррупционных потоков от одной группы чиновников к другой.

Еще к причинам большого количества захватов в России можно отнести неуважение граждан к институту собственности и менталитет предпринимателей.

К сожалению, как правило, в стране любое предприятие фактически беззащитно перед различными угрозами, исходящими от криминала, произвола чиновников, недобросовестных конкурентов.

На данном этапе развития необходимы четкие, нацеленные на стабилизацию шаги. В одну из первоочередных задач можно отнести нахождение путей выхода из кризиса, в котором оказалось большинство сельхозпредприятий решение которой обеспечит стабильное развитие региональной экономики.

Для достижения результатов в борьбе с коррупцией нужно в корне поменять систему управления в правоохранительных органах, и составить совершенно новую систему оценок эффективности их работы.

Необходимо привести в соответствие реестр ценных бумаг, наделение дополнительными полномочиями правоохранительных органов позволит стабилизировать ситуацию в России и ее регионах в более короткие сроки.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Интернет-проект «intelligence 2 business» (<http://www.it2b.ru>)
2. Информационный интернет-портал <http://www.paparazzi.ru>
3. Лянной Г. Экономическая безопасность предприятия // Best of security- 2006.- №7
4. Официальный сайт газеты «Ставропольская правда» (<http://www.stpravda.ru>)
5. Официальный сайт журнала «Слияния и поглощения» (<http://www.ma-journal.ru>)
6. Официальный сайт издательской группы «Дело и сервис» <http://www.dis.ru>
7. Официальный сайт информационно-аналитического агентства «Advisers» (<http://www.advisers.ru>)
8. Официальный сайт информационного канала «Вести» (<http://www.rfn.ru>)
9. Официальный сайт компании «Альянс Мажор» (<http://www.allianc.ru>)
10. Яновский А. М. О безопасности бизнеса // Менеджмент и кадры: психология управления, социология и социология — 2005.- № 10

СТЕХИНА С.Н.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ТЕОРИЙ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ И РАЗРАБОТКИ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ СТРАТЕГИЙ

Характер современной региональной экономики отличается высокой скоростью и глубинным масштабом происходящих изменений. В то же время проявляется недостаточность методологического аппарата региональной экономической науки и соответствующего ему исследовательского менталитета быстро отслеживать происходящие изменения и интерпретировать их смысл.

Это придает особую актуальность и практическую значимость комплексному исследованию проблем, связанных с применением положений теорий региональной развития, для формирования направлений государственного регулирования экономического развития регионов и разработки территориальных стратегий.

Двумя основополагающими теориями регионального роста являются неоклассическая теория, основанная на производственной функции, и теория кумулятивного роста (по мнению ряда исследователей — теория кумулятивной причинности), являющаяся синтезом неокейнсианских, институци-

оналистских и экономико-географических моделей.

Экономическая теория использования пространства и особенно теория размещения хозяйственных объектов расцвели и оформились в XIX в., но эти процессы протекали почти в полной изоляции от основных течений экономической науки — как «классики», так и «неоклассики». Следует отметить, что основное течение экономической науки вплоть до 1950 года действительно ограничивалось анализом экономических явлений вне их пространственных характеристик [1, с. 568–582].

История теории размещения производства начинается с публикации книги «Изолированное государство», написанной И. Тюненем в 1826 г., в которой Тюнен первым использовал пространственные методы анализа. В отличие от авторов XVIII века, которые только слегка коснулись вопросов расстояния и площади, он постулировал абстрактную географическую модель, в основе которой лежали такие характеристики как удаленность от центра и площадь. Современник Тюнена В. Лаунхардт дополнил его разработанную со стороны предложения теорию размещения сельскохозяйственных предприятий, анализом роли, которую играет пространственное измерение рынка, в процессе размещения промышленных предприятий [8].

Позднее А. Вебер (1909 г.) в книге «Теория размещения производства» продолжил работу по углублению анализа в области теории размещения как специфической отрасли экономической теории [2]. Однако отсутствие в книге А. Вебера анализа районов продаж и покупок не позволили ей стать первым полным и всеобъемлющим трактатом по классической теории размещения. Только в 1935 г. Тод Паландер («Работы по теории размещения») соединил теорию размещения предприятий и пространственный анализ рынков, консолидировав полувековое теоретизирование о размещении в пространстве промышленных предприятий [12].

Толчок теории размещения региональных центров и анализу рынков сбыта в условиях монополистической конкуренции дал авторитетный труд Августа Лёша «The Economics of Location» («Экономическая теория размещения»), написанный в 1939 г. Его целью явился обзор всех теорий рационального использования пространства, созданных за 100 лет и обобщение их под углом зрения теории общего равновесия.

Основные элементы классической теории размещения нашли отражение в исследовании А. Лёша. Однако, все они играют подчиненную роль при целиком поглощающем внимание автора анализе рынков сбыта конкурирующих между собой производителей [6].

В книге У. Изарда «Размещение производства и экономика эффективного использования пространства», написанной в 1956 г., основной целью была ликвидация существовавших в течение века глубоких расхождений между классической теорией размещения производства и господствующим направлением экономической теории (mainstream economics). На основе условия максимизации прибыли, как отмечает Изард, можно вывести все частные теории размещения-теории Тюнена, Лаунхардта и Вебера [3].

В экономической литературе существуют противоречивые мнения по поводу того, предназначена ли классическая теория размещения производства для объяснения всех случаев рассредоточения экономической деятельности в пространстве или же она позволяет лишь определить знак тех изменений объемов производства и цен, которых можно ожидать в результате заданных изменений пространственных характеристик.

В результате эволюции экономических взглядов «классическая теория размещения была поглощена «региональной наукой», которая подменяет любую попытку создать специальную, стройную теорию размещения производственных объектов в пространстве разработкой надежного набора разрозненных, но полезных для применения на практике технических приемов анализа проблем, которые зачастую разработаны далеко за пределами экономической теории» [1, с. 581].

Даже современная экономическая теория урбанизма и регионального развития является по своему духу в основном макроэкономической дисциплиной и вследствие этого оставляет мало места для микроэкономического подхода, характерного для классической теории размещения промышленных и сельскохозяйственных предприятий [1, с. 582].

В разных странах приоритет отдавался различным направлениям региональной теории. Наиболее сильные научные школы сложились в Германии, Швеции, Великобритании, Франции и США [5, 4, 7].

В Германии традиционно повышенное внимание уделялось теориям размещения (Й. фон Тюнен, В. Лаунхардт, А. Вебер, А. Лёш, В. Кристаллер, Р. Гроц и др). В первой половине XX века теориями

размещения активно занимались и в Швеции в рамках стокгольмской школы экономической мысли — в 1920–1930-е годы наибольшую известность получили работы Т. Паландера. Несколько позднее Г. Мюрдаль создал одну из базовых моделей регионального роста. Среди шведских ученых-регионалистов можно назвать также Т. Хэгерстранда, сыгравшего немалую роль в развитии как теорий размещения, так и регулирования территориального развития.

Британская школа представлена исследователями практически всех направлений региональной теории (Д. Смит, Х. Ричардсон, С. Деннисон, Э. Робинсон, Г. Камерон и ряд других ученых). В этом она схожа с американской школой (значительный вклад в развитие теорий размещения внесли Х. Хотеллинг, Р. Вернон, М. Сторпер, Р. Уолкер, теорий регионального роста — Дж. Фридман, теорий государственного регулирования территориального развития — Э. Гувер). Вместе с тем, англо-саксонские исследователи не сформировали таких законченных научных концепций, как германские классические теории размещения.

Французские экономисты и экономгеографы всегда проявляли повышенный интерес к социальным вопросам, в региональной теории наибольший вклад был ими внесен в развитие научных направлений, связанных с урбанистикой-концепции «полюсов роста» и «осей развития» (Ф. Перру, Ж.-Р. Будвиль и др.) [4].

Согласно неоклассической теории регионального роста, улучшение экономического положения наименее развитых регионов и их сближение (конвергенция) с передовыми регионами происходит благодаря перемещению капитала из высокоразвитых регионов с пониженной рентабельностью инвестиций (являющейся следствием закона убывающей предельной производительности) в менее развитые, характеризующиеся более благоприятными инвестиционными возможностями, а трудовых ресурсов — из менее развитых регионов с относительно низким уровнем оплаты труда в более развитые регионы с более высоким уровнем оплаты труда. Конечным результатом пространственных перемещений мобильных факторов производства является выравнивание доходности инвестиций, производительности труда и ВРП на душу населения в различных регионах. Темпы роста ВРП в долгосрочном периоде определяются темпами роста численности рабочей силы и технологическими изменениями.

С позиций сторонников неоклассической теории сохранение устойчивых диспропорций в уровнях экономического развития регионов, которое на практике наблюдается во многих странах, трактуется не как свидетельство ошибочности предпосылок, лежащих в основе теории, и следующих из нее выводов, а как свидетельство того, что скорость действия рыночных механизмов является крайне медленной. В этом случае возникает необходимость в проведении региональной экономической политики, направленной на усиление и ускорение работы естественных рыночных механизмов.

В 80-е годы двадцатого века в Германии была сделана попытка создания «новой теории регионального роста», когда ряд исследователей попытались синтезировать положения неоклассической школы и теории кумулятивного роста, дополнив их некоторыми идеями институционалистов, исследователей теорий размещения, внешней торговли, цикличности хозяйства. Через математический инструментарий неоклассической школы в новой теории регионального роста было показано, что в крупных агломерациях цены на немобильные ресурсы всегда будут выше, чем на остальной территории. Таким образом, подтвердилась концепция полюсов роста, господствующая в теориях кумулятивного роста.

Другим дополнением неоклассических работ стал отказ от признания ведущей роли в региональном развитии за процессами накопления капитала — в новой теории регионального роста значительная роль отводится совершенствованию трудовых ресурсов. При этом регионы не могут сходиться в уровне развития из-за разных темпов накопления не только капитала, но и человеческого капитала и технических знаний. В то же время, возможно некоторое выравнивание благодаря процессу диффузии инноваций.

В целом неоклассические теории предполагают наличие национальных и региональных свободных конкурентных рынков и свободную конкуренцию регионов за ресурсы и доходы. В частности предполагается, что в менее развитых регионах — более низкая заработная плата, соответственно ниже издержки производств, выше прибыли, что обуславливает приток дополнительного капитала и ускоренное развитие региона.

Совершенно противоположная интерпретация процесса пространственного развития предлагается теорией кумулятивной причинности (кумулятивного роста), основные принципы которой были

сформулированы нобелевским лауреатом Г.Мюрдалем. Согласно Мюрдалю, «игра рыночных сил приводит к углублению межрегионального неравенства, причем данная тенденция выражена тем сильнее, чем ниже уровень экономического развития страны. В этом заключаются два важнейших закона экономического развития в условиях свободного рынка» [10, р. 34].

Согласно Мюрдалю, «непрерывный рост в одном регионе происходит за счет других регионов» [10, р. 34]. С течением времени лидирующие регионы отрываются от среднего по стране уровня, в то время как отсталые регионы, в которых сложились неблагоприятные условия для развития, напротив, погружаются в состояние все более глубокой депрессии.

Необходимо отметить, что первым концепцию «полюсов развития» и «центров роста» предложил в 1950 г. Ф.Перру, который отмечает, что «экономический рост не возникает везде одновременно. Он начинается в точках или полюсах роста; далее с меняющейся интенсивностью он распространяется по различным каналам, образуя различные конечные эффекты в экономике». Ф. Перру выделяет три принципа, которых должна придерживаться политика гармонизированного роста: во-первых, максимизация валового регионального продукта и минимизация его колебаний; во-вторых, уменьшение диспропорции между сферами экономики; в-третьих, гуманизация последовательных состояний равновесия, учет того, что соответствие темпов роста наличной рабочей силе, мощностям, инвестициям, сбережениям «есть, в сущности, соответствие планам живых людей и реальных социальных групп» [13, р. 415].

Элементы нормативной теории региональной экономической политики содержатся и в работах сторонников теории кумулятивной причинности, прежде всего, А.Хиршмана и Дж.Фридмана. В отличие от представителей неоклассического направления региональной экономической науки, ограничивающихся рассмотрением отдельных инструментов ускорения естественных рыночных процессов, для приверженцев теории кумулятивной причинности характерен стратегический подход к обоснованию региональной экономической политики, позволяющий выделить ключевые приоритеты с учетом прогнозируемой смены стадий пространственного развития национальной экономики [9, р. 63].

Поскольку важнейший вывод неоклассических теорий регионального роста гласит, что со временем уровни экономического развития регионов выравниваются, на начальном этапе развития региональных теорий сторонники этой научной школы пришли к выводу о нецелесообразности государственного вмешательства в экономическое развитие регионов. Вместе с тем, они не отрицали необходимость выделения проблемным регионам финансовой помощи на решение социальных вопросов [4, с. 16].

Сторонники теорий кумулятивного роста (кумулятивной причинности, кумулятивной обусловленности) исходя из увеличения диспропорций в уровне экономического развития регионов, наоборот, предлагали проводить активную региональную политику. Им принадлежит формулировка такой цели региональной политики, как уменьшение различий в уровнях экономического развития регионов (или выравнивание уровней экономического развития регионов, причем под выравниванием понимается не достижение равенства, а сглаживание различий). Из этого следует, что государство должно стимулировать экономическое развитие наиболее отсталых регионов.

Изначально теория государственного регулирования экономического развития регионов практически исчерпывалась этими двумя крайними подходами. Однако идеи приверженцев неоклассических теорий на практике не подтверждались: в краткосрочном периоде диспропорции в уровне экономического развития регионов не исчезали, поэтому в той или иной степени государству приходилось вмешиваться в экономическое развитие регионов. Г.Камерон выделил три течения: «неинтервенционалистов», которые в принципе отрицали необходимость воздействия государства на региональный рост, «адапторов», которые ратовали за смягчение воздействия стихийных рыночных сил и незначительное корректирование развития территорий путем ускорения естественных процессов благодаря стимулированию миграций рабочей силы и инвестиций, и «радикальных преобразователей», выступавших за проведение интенсивного регулирования [11, с. 345].

Анализ опыта зарубежных стран позволяет, на наш взгляд, сделать вывод о том, что региональная экономическая политика подвержена изменениям, причем разнонаправленным, но наибольшее распространение получили адаптационные модели.

Таким образом, изучение теоретических подходов к перспективам регионального развития приводит к выводу, что использование в современных российских условиях адаптационной модели

региональной политики предпочтительнее в связи с тем, что из-за ограниченности средств федерального бюджета значительное сокращение территориальных диспропорций маловероятно в ближайшее десятилетие (рост асимметрии регионального развития это подтверждает).

Более оптимальным вариантом представляется «подтягивание» уровня экономического развития «средних» регионов (регионов, где с одной стороны, ситуация не столь благополучна как в ведущих экономических центрах, но с другой стороны, есть необходимые условия для экономического роста) при сохранении или увеличении текущей финансовой поддержки наиболее проблемных регионов.

Такой подход предложен в утвержденной в 2005 году Правительством России Концепции стратегии социально-экономического развития регионов Российской Федерации, в которой отражено принципиальное изменение отношения правительства страны к проблематике регионального развития. Если в предыдущий (с 1992 года по настоящее время) период региональная политика строилась в духе выравнивания социально-экономического развития регионов на основе межбюджетных отношений, то сейчас, очевидно, в развитие так называемой проблемы удвоения ВВП, экономические критерии в разработке стратегии регионального развития начинают доминировать.

Можно предположить, что в ближайшие годы в России начнется интенсивный процесс формирования полюсов роста и произойдет переход от начальной стадии к модели промышленно развитых стран, в которых сформирована полиареальная структура с мощной периферией, когда гораздо больше полюсов роста, и диффузия нововведений распространяется на гораздо большую периферию. Региональная агломерационная экономия издержек производств будет стимулировать приток высокопрофессиональных специалистов, ученых, технический прогресс и рост производительности труда, оказывая сильное воздействие на процессы размещения предприятий и приток внешних инвестиций. При этом, чем более развита структура полюсов роста, тем выше эффективность стимулирования экономического развития наиболее отсталых в экономическом отношении регионов.

По нашему мнению, данные выводы могут служить обоснованием методологии формирования и реализации стратегии региона в условиях модернизации финансово-бюджетного процесса и реформы местного самоуправления, для обеспечения эффективной региональной аллокации ресурсов на основе адекватного институционального обеспечения целенаправленных регулирующих воздействий на территориальный экономический комплекс.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело Лтд, 1994.
2. Вебер А. Теория размещения промышленности (с прил. работы Шлира «Промышленность Германии с 1860 г.»). Л., М., 1926.
3. Изард У. Методы регионального анализа: введение в науку о регионах. М.: Прогресс, 1966.
4. Кузнецова О.В. Экономическое развитие регионов: теоретические и практические аспекты государственного регулирования. М.: УРСС, 2005.
5. Лексин В.Н., Швецов А.Н. Государство и регионы: Теория и практика государственного регулирования территориального развития. М.: УРСС, 2002.
6. Лёш А. Географическое размещение хозяйства. М.: Изд-во иностр. лит., 1959.
7. Мельников Р.М. Проблемы теории и практики государственного регулирования экономического развития регионов: Монография. М.: Изд-во РАГС, 2006.
8. Тюнен Й. фон. Изолированное государство. М.: Экономическая жизнь, 1926.
9. Hirschman A.O. The strategy of economic development. New Haven: Yale univ. press, 1960.
10. Myrdal G. Economic theory and under-developed regions. N.Y.: Harper & Row, 1957.
11. New Directions in Federal Development Programs. Explorations in Economic Research. 1977. V. 4. № 3.
12. Palander T. Beitrage zur Standortstheorie. Uppsala, 1935.
13. Regional economic development: Essays in honour of Francois Perroux / Ed. by Higgins B., Savoie D. Boston: Unwin Hyman, 1988.

В венчурной отрасли функционирует исключительно рисковый капитал, то есть используются инвестиции, отличающиеся повышенной по сравнению с вложениями данного класса уровнем риска. В конечном итоге уровень риска коррелирует с изменяющейся рыночной средой от степени адаптированности предприятия.

Венчурная организация (венчурный фонд, венчурное предприятие, управляющая компания) приспосабливается к изменяющейся внешней среде, используя два механизма:

- резервную систему на базе соответствующего потенциала предприятия (базовый, хеджированный);
- реализацию стратегию, направленную на наращивание стоимости предприятия.

Лауреат Нобелевской премии по экономике профессор Массачусетского технологического института Пол Э. Самуэльсон и профессор Йельского университета Вильям Д. Нордхаус задают ряд сакраментальных (традиционных) вопросов: почему люди стараются уклониться от экономического риска? Какие институты рыночной экономики призваны объединить все виды риска отдельных индивидуумов или распределить их среди всего общества? Почему в некоторых ситуациях рынка не в состоянии обеспечить страховку? [12, с. 191].

Особенно актуальны эти вопросы для венчурных предприятий, где можно вернуть венчурный капитал в десяти-, ста-, тысячекратном размере или все потерять.

Существующая литература решает эти вопросы, в основном, на макроуровне: модель общего равновесия Д. Кейнса, модель экономического роста Солоу, модель экономического роста Харрода-Домара, модель затраты — выпуск — результаты В. Леонтьева. Этот вопрос в российской экономике задается уже в течение пятнадцати лет, и в последнее время в контексте управления рыночной стихией, регулирования во стороны государства. О роли государства в регулировании рыночной экономики говорили многие, но наиболее точный ответ дал Джон Кейнс (1883–1946), создатель агрегатной модели общего равновесия экономики — простой способной к модификациям и эмпирическому применению, и в то же время отражающий проблемы экономической политики. Он доказал, что для государства очень важно не столько делать то, что простые граждане уже и без того делают, сколько заниматься тем, чем в данный момент вообще никто не занимается [8].

И такой проблемой является разработка вопросов управления потенциалом венчурного предприятия, его резервной системой. Эти вопросы рассматривались в трудах И.М. Агеева, С.В. Романовой, Г.Е. Крохичевой, Д.В. Курсеева, Е.И. Муругова, В.И. Ткача и др. К сожалению, в отношении венчурной деятельности, которая особо актуальна в настоящее время, отсутствует какая-либо информация законодательного, нормативного и тем более научно-исследовательского характера.

В связи с этим автором сделана попытка разработать методику управления рисками и резервной системой венчурных организаций, исходя из опыта, накопленного в других отраслях экономики: виртуальной бухгалтерии (Г.Е. Крохичева), морском транспорте (Е.В. Кузнецова), финансовых компаниях (Д.В. Бондарь), в процессах внешнего и доверительного управления собственностью (Д.В. Курсеев), исследованиями Е.И. Муругова в сфере учетно-аналитического обеспечения управления резервной системы.

При этом, автор руководствовался положением Банка России от 26.03.2004 № 254 — П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» в соответствии с которым кредитным организациям предоставлено право разрабатывать свои методики оценки финансового состояния заемщиков. К сожалению, ничего не говорится об оценке резервной системы предприятий.

Исходя из имеющегося отраслевого опыта и по данным анкетных обследований, проводимых кафедрой бухгалтерского учета и аудита Ростовского Государственного Строительного Университета автор разработал методику управления рисками и резервной системой венчурных организаций.

Методика ориентирована на предприятия венчурной отрасли:

- венчурные фонды;
- венчурные предприятия;
- управляющие компании венчурной отрасли;
- депозитарии, обслуживающие венчурные организации;
- аудиторские фирмы, визирующие отчетности венчурных организаций;
- регистраторы;
- консалтинговые фирмы.

Методика управления рисками и резервной системой венчурных организаций включает шесть блоков:

- венчурный риск;
- методы, используемые для снижения риска;
- потенциал венчурной организации;
- интегрированный риск;
- управление резервной системой;
- принятие оперативных, тактических и стратегических решений.

Первый блок методики определяет венчурный риск как аккумулированный рыночный и инновационный риск. При определении инновационного риска исходят из того, что среднее инновационное решение обходится в 350 — 400 млн. долларов и из каждых десяти инноваций к коммерческому успеху приходят лишь три. Рыночный риск определяется нестабильностью на рынке капитала, рабочей силы, товаров и финансовых потоков.

Второй блок методики включает методы снижения риска. Б. Уордрен и Дж. Бак исследовали ряд стратегий снижения риска: диверсификацию, концентрацию, иммунизацию, а также хеджирование. И.Н. Богатая [2], Г.Е. Крохичева, В.И. Ткач, И.М. Агеев, А.С., Е.И. Муругов, Д.В. Курсеев [15, 16], Д.В. Бондарь [3] выдвинули идею резервной системы предприятия, состоящую из агрегатов:

- счета резервов;
- хеджирование;
- страхование;
- управление активами и обязательствами;
- скрытые резервы;
- перестрахование;
- операции финансовой инжиниринг;
- прочие агрегаты (залог, блокирование);
- результаты управления активами и обязательствами;
- гарантии, полученные и выданные.

Впервые проблема иммунизации баланса была рассмотрена профессорами Д.С. Кидуэллом и др. на основании использования «правила срока возмещения», то есть согласования платежей по четырем основным составляющим: сроки, размеры, процентные ставки обслуживания, риски и определение результата: активной, пассивной или нулевой (нейтральной) иммунизации.

Процессы хеджирования представлены тремя процессами:

- хеджирование цен и процентных ставок (Д. Кейнс, и др.);
- хеджирование — это процесс страхования от потерь (Т.В. Сидорина и др.);
- хеджирование — это процессы управления риском и основа создания хедж-бухгалтерии (П.Э. Самуэльсон, В.И. Ткач, Г.Е. Крохичева, И.М. Агеев, Д.В. Курсеев, Е.И. Муругов и др.).

Третий блок методики представлен потенциалом венчурной организации. Потенциал подразделяется на две категории: научно-технический и экономический.

Под научно-техническим потенциалом мы понимаем системную совокупность научно-исследовательских учреждений фундаментальной и прикладной науки и их финансовое, материально-техническое и информационное обеспечение; наличие кадровой составляющей и возможность повышения творческой и профессиональной компетентности кадров, высокотехнологичной производственной базы для удовлетворения потребностей экспериментальной науки и освоение предлагаемых наукой нововведений.

Экономический потенциал выражается в стоимости венчурной организации, выраженной в виде чистых активов и чистых пассивов в соответствующих оценках (балансовая, рыночная, справедливая, залоговая, восстановительная, реорганизационная и др.).

Все дело в том, что основная цель венчурной деятельности сводится в наращиванию стоимости фирмы для того, чтобы после выхода на открытый рынок вернуть венчурный капитал.

Экономический потенциал венчурной организации подразделяется на два вида: базовый и хеджированный.

В соответствии с теоремой Б. Райана о потенциале — потенциал организации представляет ее реальную или вероятную способность выполнять целенаправленную работу [11, с. 61] в условиях венчурной отрасли создать добавленную стоимость, то есть реализовать синергетический¹ эффект в виде гудвилла².

Базовый потенциал делится на две категории:

- балансовый — чистые активы в балансовой оценке;
- рыночный — чистые активы в рыночной оценке.

Хеджированный³ потенциал представляет из себя стоимость с учетом создаваемых агрегатов резервной системы. Он представлен двумя показателями:

- хеджированный балансовый потенциал — чистые активы с учетом агрегатов резервной системы в балансовой оценке;
- хеджированный рыночный потенциал — чистые пассивы с учетом агрегатов резервной системы в рыночной оценке.

Чистые пассивы определяются гипотетической реализацией активов в рыночной стоимости и гипотетическим удовлетворением обязательств в текущей стоимости, то есть с учетом дисконтирования по срокам платежей. Впервые гипотетические процессы ввел в бухгалтерский учет Теодор Лимперг⁴.

Четвертый раздел методики позволяет определить интегрированный риск. Для целей определения интегрированного риска используется производный балансовый отчет интегрированного риска, составляемый на базе рыночного балансового потенциала путем постановки на учет рискованных ситуаций, определяемых с вероятностью 90–95% по рыночной оценке. В результате определяются чистые активы с учетом интегрированного риска.

Управление резервной системы представлено в пятом блоке модели в виде алгоритма, состоящего из пяти итераций.

Начальный оператор: чистые активы в балансовой оценке в соответствии с бухгалтерским или прогнозным балансом.

Первая итерация: отражена в бухгалтерском балансе системы корректировок по постановке на учет условных обязательств и активов, гарантий, забалансовых операций и др.

Вторая итерация: получение скорректированного баланса и чистых скорректированных активов.

¹ Синергетика (гр. Sinergetikos, совместный, согласованно действующий) — научное направление, изучающее связи между элементами структуры и их общей стоимостью, приводящее к уравнениям $2 + 2 = 5$ (положительный синергизм) и $2 + 2 = 3$ (отрицательный синергизм). В экономике отражает изменение собственности.

² Термин введен Ральмером (Palmer) в 1910 году. В общем понимании гудвилл — это совокупность рассматриваемых как единое целое нематериальных факторов, которые позволяют данной фирме иметь определенные конкурентные преимущества в отрасли и, благодаря этому генерировать дополнительные доходы. Применительно к бизнесу goodwill дословно означает (доброе отношение, доброе чувство потребителя некоторых товаров к их производителю). В венчурной деятельности характеризует реализованную стоимость, как разницу между стоимостью продажи бизнеса и балансовой стоимостью.

³ Хеджирование (англ.: «to hedge» — отражать, затруднять, компенсировать), то есть в контексте нашего исследования использование совокупности агрегатов, создающих резервную систему предприятия. Используется для определения стоимости предприятия с учетом резервной системы.

⁴ Т. Лимперг (1879 — 1961) профессор и теоретик учета (Нидерланды). В более общем виде научный вклад, который он внес в экономику вместе с другими учеными XX века, заключается в расширении взглядов на бухгалтерский учет, в частности использования гипотетических процессов. Высказав мнение о том, что бухгалтерский учет не должен ограничиваться применением общепринятых методик, Т. Лимперг придал этой дисциплине, по крайней мере, потенциальные возможности гибкого реагирования на изменяющиеся обстоятельства и потребности. И эта проблема быстрого реагирования и релевантности как раз и решается с помощью системы производных балансовых отчетов. Составители всемирной энциклопедии «Классики менеджмента» (144 профессора из 35 университетов мира) отнесли Т. Лимберга в когорту выдающихся бухгалтеров всех времен и народов наряду с Л. Пачоли, О. Шмаленбахом, У. Патеном, Г. Бенсоном, Э. Хопвудом. Реализация идей Лимберга и Шмаленбаха позволили создать теорию практику нулевых балансов.

Третья итерация: составление хеджированного баланса в результате постановки на учет 15 агрегатов резервной системы и определение хеджированных чистых активов.

Четвертая итерация: определение чистых активов с учетом риска на базе использования производного балансового отчета интегрированного риска.

Пятая итерация определение результата:

- нормативов (определяется по базовому потенциалу в рыночной оценке);
- фактические данные представляют собой разницу между хеджированными чистыми активами и чистыми активами с учетом риска;
- отклонение определяется сопоставлением фактических данных с нормативом.

Принятие решений (оперативных, тактических, стратегических) основано на следующей модели:

- определение целей;
- поиск альтернатив, используя систему хеджированного производного балансового отчета и производного балансового отчета интегрированного риска;
- выбор оптимального варианта по полученным данным о чистых активах с учетом риска;
- определение отклонений и принятие оперативных, тактических и стратегических решений по устранению отклонений.

Разработанная методика управления рисками и резервной системы венчурной организации состоит из шести блоков (венчурный риск, базовый и хеджированный потенциал, интегрированный риск, пяти итераций управления резервной системой на базе использования хеджированного и производного балансового отчета интегрированного риска, принятия решений) и обеспечивает управление на базе использования показателей собственности в виде балансовой, рыночной и хеджированной стоимости.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Агеев И.М. Моделирование, финансовый и управленческий учет резервной системы предприятия в условиях риска и неопределенности. Ростов н/Д: Изд-во СКНЦ ВШ, 2000.
2. Богатая И.Н. Стратегический учет собственности предприятия. Ростов н/Д: Феникс, 2001.
3. Бондарь Д.В. Финансовый, налоговый и управленческий учёт инвестиционной деятельности: Монография. Ростов н/Д: Изд-во РГЭУ «РИНХ», 2004.
4. Блауг М. 100 великих экономистов после Кейнса. СПб.: Экономическая школа, 2005.
5. Воронина А.А., Ратнер С.В. Инновационный путь развития экономики России // Финансы и кредит. 2006. № 12(216).
6. Де Ковни Ш. Стратегии хеджирования. М.: Большая Российская энциклопедия: Инфра-М, 1998.
7. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет. М.: Аудит, 1998.
8. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Гелиос АРВ, 2002.
9. Кидуэлл Д.С. Финансовые институты, рынки и деньги. СПб.: Питер, 2000.
10. Кузнецова Е.В. Совершенствование бухгалтерского учёта в коммерческих организациях водного транспорта: Монография. Ростов н/Д: РГЭУ «РИНХ», 2004.
11. Райан Б. Стратегический учёт для руководителя. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998.
12. Самуэльсон П.Э., Нордхаус В.Д. Экономика: Учебное пособие. М.: Вильямс, 2000.
13. Сидорина Т.В. Теория и практика использования производных балансовых отчетов в страховой деятельности. Ростов н/Д: РГСУ, 2003.
14. Словарь современной экономической теории Макмиллана / Под общ. ред. Д.У. Пирса. М.: ИНФРА-М, 1997.
15. Ткач В.И., Агеев И.М., Ильченко Е.В., Крохичева Г.Е., Сеферова И.Ф. Финансовый и управленческий учёт резервной системы предприятия. Ростов н/Д: Изд-во РГСУ, 2001.
16. Ткач В.И., Крохичева Г.Е., Курсеев Д.В., Муругов Е.И. и др. Актуальные проблемы интернациональной модели финансового учёта: производственная и финансовая оптика. Монография. Ростов н/Д: Изд-во РГСУ, 2006.

В современных российских условиях увеличивается доля потребления населением импортных продуктов питания. Население нашей страны, по оценке специалистов из института продовольственной политики, ежегодно приобретает импортного продовольствия более чем на 13 млрд. долларов.

В таких условиях все острее встает вопрос о поддержании продовольственной безопасности России на необходимом уровне, т.е. увеличении отечественного производства сельскохозяйственной продукции и продуктов питания соответствующего качества. При этом, усиливается мнение о том, что только внешняя поддержка, прежде всего со стороны государства, может как-то обеспечить выполнение требований продовольственной безопасности, что надо более активно использовать меры таможенного регулирования ввоза импортных продуктов.

С одной стороны, активная роль государства в обеспечении продовольственной безопасности бесспорна, подтверждается многочисленными примерами из зарубежной хозяйственной практики. С другой — основы любого действующего фактора должны быть увязаны с основами существующей экономической системы. То есть целесообразно задаться вопросом, а насколько продовольственная безопасность страны обеспечена эффективным функционированием национальной экономики.

Как известно, современные трактовки рынка представляют его в качестве такой экономической системы, в которой управленческие решения относительно выбора способов использования ограниченных производственных ресурсов принимаются хозяйствующими субъектами всех форм собственности по критериям ценовых сигналов. Поэтому, если ресурсы используются для производства каких-либо товаров или услуг, то это соответственно означает отказ от создания других товаров или услуг, которые могли бы быть произведены в иной ценовой ситуации посредством использования тех же ресурсов. Этот выбор в рыночной экономике осуществляется под воздействием потребительского спроса и издержек производства.

Поэтому, основные факторы обеспечения продовольственной безопасности должны заключаться в параметрах существующего платежеспособного спроса населения. В противном случае вся категория безопасности становится не экономической, а административной. Спрос на товар — это сигнал потребителя, указывающий предпринимателям различных форм собственности, что следует производить. Однако чтобы произвести, исходные ресурсы должны быть не используемы на другие направления хозяйственной деятельности. В результате производители имеют стимул поставлять на рынок только те товары, которые могут быть проданы по цене, по крайней мере, равной издержкам их производства, и, особенно, те товары, ценность которых по определению потребителя в наибольшей степени превышает затраты на их производство. Кроме того, рыночная система предполагает функционирование механизма прибылей и убытков. Прибыль в таком случае становится вознаграждением участников рынка, производящих товар, который оценивается потребителями выше стоимости ресурсов, требуемых для его производства. При этом оценка товара потребителями измеряется их готовностью платить за него деньги, а стоимость ресурсов — величиной, определяющей нерациональность альтернативных возможностей их использования.

В противоположность этому, убытки есть характеристика функционирования тех производителей, которые своей деятельностью, по сути дела, снижают ценность ресурсов. Стоимость ресурсов, использованных последними, превышает приемлемую для потребителей цену на производимый ими товар. Соответственно, принятие такого решения об использовании ресурсов оказывается ошибочным по рыночным критериям. Поэтому убытки и банкротство — это рыночный способ прекратить нерациональное использование ограниченных производственных ресурсов.

На наш взгляд, с точки зрения исследуемой темы, это и есть основы рыночного механизма экономической безопасности, обеспечивающие постоянную коррекцию в деле выработки и принятия решений в сторону рационального использования ограниченных производственных ресурсов с позиций общенациональных интересов.

Вообще надо отметить, что в современных трактовках понятия безопасности становится все

более очевидным отказ от прошлых достаточно узких представлений национальной безопасности как безопасности исключительно государства. Современный смысл безопасности все больше увязывается с повышением внимания к личности человека, как основной ценности и государства, и общества.

Отсюда, как нам представляется, важно сделать вывод о том, что в содержательной трактовке категории национальной безопасности должна быть представлена, прежде всего, ее экономическая основа. Собственно говоря, этот экономический фактор становится все более значимым компонентом национальной безопасности.

Учитывая возможную дальнейшую трансформацию содержания категории национальной безопасности, включающей и продовольственную, ее следует представлять в качестве функции всей национальной экономики, рассматривая ее как процесс, состояние всей системы экономических отношений.

С этих позиций возможно подойти к системообразующей роли экономической безопасности. На абстрактном уровне получается, что какая бы сущность социально-экономической системы не формировалась, она только тогда будет иметь место в реальности, если под действием обратных связей она не будет утрачивать своих основных характеристик. Применительно к явлениям экономического содержания это определяет место категории экономической безопасности, как в системе национальной безопасности, так и в системе формируемой модели социально-экономических отношений. В рыночной экономике это непосредственно означает функционирование эффективного механизма воспроизводства, удовлетворяющего материальным интересам всех основных участников хозяйственных процессов.

На наш взгляд, именно в этом контексте следует воспринимать определение продовольственной безопасности, представленное в Римской декларации Всемирного форума, состоявшегося в ноябре 1997 года, в котором подчеркивалась необходимость обеспечения доступа всех людей в любое время к продовольствию, требуемому для здоровой и активной жизни. Такое широкое обеспечение продовольствием возможно только на рыночных условиях, поскольку государственными мерами это не решить.

Поэтому, говоря о продовольственной безопасности, следует не просто останавливаться на критериях доступности для населения необходимых продуктов питания надлежащего качества, а, прежде всего, обратиться к тому, что в основе ее функционирования должны оказаться непосредственные мотивы деятельности сельхозтоваропроизводителей. Об этом пишется достаточно много, подчеркивается, что как правило на всех уровнях власти принимаются меры по развитию производства сельскохозяйственной продукции только с технологической и технической сторон, а без экономических и материальных стимулов не может быть выполнена никакая технология. Особенно тревожит низкая заработная плата сельскохозяйственных работников [2, 1].

По данным Росстата, приведенным в таблице, видно, что отношение среднемесячной заработной платы в сельском хозяйстве к средней по всей экономике в пореформенный период сократилось с уровня, превышавшем девяносто процентов, до отметки всего около сорока процентов.

Такое соотношение само по себе является стимулом для ухода из аграрного производства любого сколько-нибудь конкурентоспособного работника. Только общее кризисное положение в стране не позволяет определенному количеству работников перейти в другие сферы производства. Но как только ситуация полностью нормализуется, сельское хозяйство понесет невосполнимые кадровые потери. Поэтому первым принципом поддержания продовольственной безопасности должно стать сохранение критического количества работников в аграрном секторе.

Для необходимого повышения заработной платы (а без этого условия нет смысла говорить о каком-либо развитии агропромышленного комплекса вообще в рыночных условиях) потребуется значительное повышение доходов агропроизводителей. И тут сразу встает вопрос — возможно ли такое в наших современных российских условиях?

Сейчас преимущественно говорят о глубоком кризисе, поразившем не только сельское хозяйство, но и весь агропром. Если исходить из статистических данных — то это действительно так. Как следует из данных таблицы, при относительном снижении уровня среднемесячной заработной платы в отрасли количество занятых сократилось за последние двадцать пять — тридцать лет почти вдвое, а в пореформенное время — на треть. И эта тенденция сокращения количества занятых не смогла противодействовать тенденции снижения относительного уровня оплаты труда.

Таблица 1. Динамика отдельных показателей развития сельского хозяйства и производства зерна в России в 1980–2004 годах

	1980	1985	1990	1995	2000	2002	2003	2004
Среднегодовая численность занятых в с/х (тыс. чел.)	10714	10405	9727	9744	8370	7683	7208	6891
Всего посевных площадей с/х культур (млн га)	124815	119121	117705	107540	85419	84578	79596	78785
Посевные площади под зерновыми культурами (млн га)	75165	68338	63068	54705	45656	47471	42195	41745
Валовой сбор зерна (в весе после доработки) (млн тонн)*	106,0	92,0	104,3	87,9	65,2	86,6	67,2	78,1
Урожайность зерновых культур (в весе после доработки) (ц/га)*	13,8	13,0	16,5	15,7	15,1	19,6	17,8	18,8
Рентабельность производства с/х организациями (%)	35	49	158	35	65	18	41	42
Отношение среднемесячной заработной платы к средней по экономике РФ (%)	82	92	95	50	40	40	39	41
Производство факторов производства (млрд. руб. до 1998 г., трлн. руб.)	0,071	0,106	0,158	203,0	774,5	1029,2	1156,4	1344,6
Денежные расходы населения (млрд. руб., 1985 г., трлн. руб.)	201,8	244,7	383,2	910,9	3957,9	6571,0	5900,5	10930,0
Расходы населения на приобретение продуктов питания (млрд. руб., 1993 г., трлн.)	96,7	111,1	157,5	496,1	2067,6	3162,8	3818,3	4546,9

* Данные за период с 1970 по 1995 приведены как среднегодовые по соответствующим пятилетиям.

Источник: [5, с. 149, 190, 210, 437, 445, 448, 449].

Таким образом, в отрасли нет нормального материального стимула к труду, поэтому отраслевой рынок труда следует считать или депрессивным, или вообще не сформировавшимся.

Вполне логичным с точки зрения экономических процессов в таких условиях является и сокращение общих параметров производства. Как видно из данных таблицы общие посевные площади сократились в пореформенный период почти на сорок миллионов гектаров, а под зерновыми культурами — почти на двадцать миллионов гектаров. Валовой сбор зерна в весе после доработки сократился примерно на двадцать пять — тридцать пять миллионов тонн соответственно к 2003–2004 гг.

В такой ситуации обычно обращается внимание на меры бюджетного характера, особенно с учетом мирового опыта. Действительно, в странах Евросоюза на поддержку сельхозтоваропроизводителей выделяется бюджетных средств почти в пятьдесят раз больше, чем в России, в США — почти в тридцать раз больше, в Японии — почти в десять раз больше. Безусловно, 78,6 миллиардов рублей, выделенных на сельское хозяйство и рыболовство в консолидированном бюджете России в 2004 году, в том числе 41,4 миллиардов рублей, выделенных по федеральному бюджету и исполненных на 34,8 миллиарда (что составляет всего 0,2 процента от валового внутреннего продукта) [5, с. 609], явно недостаточно и такими ресурсами практически невозможно проводить эффективную

аграрную и зерновую политику.

В то же время, даже при увеличении расходов российских бюджетов всех уровней на сельское хозяйство в несколько раз проблема не получит своего окончательного решения. Да и обеспечить финансирование всех компонентов воспроизводственного процесса в агропромышленном комплексе со стороны государства не представляется возможным с организационной точки зрения. Все-таки в рыночных условиях основную совокупность управленческих решений по использованию ограниченных производственных ресурсов должны принимать непосредственные производители. В противном случае это уже будет не рыночная, а какая-нибудь другая по сущности экономика.

Также для рыночной экономики характерно, что хозяйствующие субъекты принимают свои решения, учитывая всевозможные факторы, главным из которых являются цены. Именно по критериям цен определяется целесообразность затрат, возможные прибыли или убытки, общая эффективность производства. Поэтому искажение цен, допущенное даже из самых благих социальных намерений, становится фактором понижения эффективности принимаемых решений.

В частности хорошо известна и прописана учеными такая проблема как диспаритет цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию, посредством которого из сельского хозяйства выкачиваются значительные средства — по некоторым оценкам более 300 миллиардов рублей за полтора десятилетия после либерализации цен [6, с. 10–17; 4, с. 15–18 и др.]. С одной стороны, это конечно значительные средства, но с другой — ежегодная продукция сельского хозяйства в последние годы, как показывают данные таблицы, значительно превышает триллион рублей.

Получается определенное несоответствие размеров денежных сумм, на котором следует остановиться подробнее. Прежде всего, с финансовых позиций следует задаться вопросом — так ли плохо обстоят дела в агропромышленном комплексе страны? Особенно с учетом того факта, что по традиционному и наиболее распространенному мнению основу АПК представляет зерновой комплекс.

Производство зерна в России за пореформенные годы существенно сократилось, о чем свидетельствуют данные таблицы. Так, относительно валового сбора зерна в 1990 году, в 2003 году было собрано только около 64 процентов, а в 2004 — около 75 процентов.

Однако при этом производство зерна оказалось на достаточно рентабельном уровне. Практически во все пореформенные годы (кроме 2002 года) уровень рентабельности превышал сорок процентов, что по мировым критериям достаточно хорошо. При этом и урожайность зерновых культур не только не снизилась, но и по результатам последних лет — возросла относительно дореформенного уровня.

Таким образом следует отметить, что производители зерна сумели адаптироваться к условиям формирующегося рынка в России (хотя тут есть проблемы, связанные с низким уровнем обновления основных фондов). Им удалось сохранить, а отчасти и увеличить, производительность (рассматриваемую в первую очередь как урожайность зерновых культур) и доходность (рассматриваемую в рыночных условиях как рентабельность). Можно, конечно отметить, что эти результаты в определенной мере зависят от погодных условий и низкого уровня оплаты труда, но они существуют в реальности.

Тут возникает другой вопрос — если производители зерновых культур неплохо вписались в рыночную атмосферу, то почему необеспеченно эффективно воспроизводство в рамках АПК? Взять хотя бы выбытие и обновление основных фондов в сельском хозяйстве. По данным Росстата, коэффициент выбытия основных фондов по сельскому хозяйству в 2002–2004 годах стабильно составлял 3,1 процента, а коэффициент обновления — колебался от 0,7 до 0,8 процента. Степень износа была соответственно в этих годах — 49,0, 46,5 и 45,1 процентов [5, с. 341].

В то же время надо подчеркнуть, что население России достаточно выплачивает средств на приобретение продовольственных товаров. С учетом доли средств, направленных на приобретение продуктов питания в общих расходах населения получается, как отражено в данных таблицы, что население нашей страны в 2000 году потратило на эти цели 2067,6 млрд. рублей, в 2001 — 2705,5, в 2002 — 3162,8, в 2003 — 3818,3, в 2004 — 4546,9.

Это по совокупной стоимости превышает продукцию сельского хозяйства за соответствующие годы на 1293,1 млрд. рублей, 1774,3, 2133,6, 2661,9, 3202,3. Как видно, эта разница увеличивается более высокими темпами, чем растет само производство сельскохозяйственной продукции. Если последняя в 2000–2004 годах увеличилась в 1,7 раза, то рассматриваемые расходы населения — в 2,1 раза. При этом сами размеры разницы превышают продукцию сельского хозяйства за соответствующую

шие годы в 2,7 — 3,4 раза. Это колоссальные финансовые средства, которые сформировались исключительно в рыночном секторе национальной экономики, выделяются населением по потребительским приоритетам. Пусть даже доля расходов на питание у нашего населения больше, чем в экономически развитых странах, но это как раз особенности нашего рынка.

Складывается ситуация, когда население страны, в большинстве своем далеко не богатое, реально тратит огромные совокупные средства так называемыми живыми деньгами на приобретение продуктов питания, которые многократно превышают все бюджетные расходы на поддержку сельского хозяйства.

Взять хотя бы известный ныне национальный проект «Развитие агропромышленного комплекса», финансирование по которому предусмотрено в размере 14,2 миллиардов рублей на 2006 год и 30,9 миллиардов рублей на 2006-2007 годы в совокупности [3]. Но сравнивать эти десятки миллиардов надо с триллионами рублей, которые выплачивает население на рынке на приобретение продуктов питания.

Получается, что основные доходы от реализации населению продуктов питания формируются у переработчиков сельхозпродукции и торговли. Об этом уже отмечалось в научной литературе. Поэтому необходимо предпринять комплекс мер по увеличению доли сельхозтоваропроизводителей в цене продовольственных товаров и ряда товаров народного потребления (одежды, обуви и т.п.). Тут будут эффективными как раз меры не столько бюджетного, сколько антимонопольного, налогового и таможенного характера, реально воздействующие на реструктуризацию системы цен.

Система цен должна обеспечивать воспроизводственную устойчивость совокупного производителя зерна. Поэтому использование мировых цен на зерно и продукты его переработки — это своеобразная мера, обеспечивающая концентрацию ограниченных производственных ресурсов в руках аграрных хозяйств и обеспечивающая основы продовольственной безопасности.

Следовательно, именно эти цены, как бы они не казались социально несправедливыми для условий нашей страны с огромным количеством малообеспеченного населения, должны быть положены в основу воспроизводства зерновых культур. А далее государство может предпринимать усилия по повышению уровня конкурентоспособности отечественных сельхозтоваропроизводителей путем субсидий и субвенций строго целевого назначения — например, на восстановление основных фондов, на формирование государственных стратегических резервов и т.п.

С другой стороны, в рамках государственных социальных программ возможно предусмотреть ряд мер по повышению покупательной способности населения в части хлеба и хлебобулочных изделий, что также посредством увеличения совокупного спроса отразится, в конечном счете, на продовольственной безопасности страны.

Т.е., в центре воспроизводственного обеспечения зернового подкомплекса агропромышленного комплекса страны должны оказаться рыночные цены на зерно, обеспечивающие требования нормального воспроизводства. Это главная функциональная характеристика рынка зерна.

Наряду с этим должны быть введены меры антимонопольного характера, обеспечивающие значительное более широкое представительство интересов непосредственных сельхозтоваропроизводителей в сфере реализации своей продукции.

Следует ограничить и сверхдоходы переработчиков сельхозпродукции и торговли. Так, например, при норме прибыли от 21 до 25 % вполне возможно установить норму налогообложения в 40%. А при норме прибыли от 25 до 30 % налог должен составлять 70 %. И при норме прибыли свыше 30% — налог должен достигать 100%, т.е. быть запретительным по сути. Соответствующие корректировки необходимы и для налога на добавленную стоимость. При этом налоги на доходы физических лиц оставить на прежнем уровне, так как в данном случае налоговые инструменты должны воздействовать на пропорции использования созданного продукта, а не на абсолютные размеры доходов.

Налоговые инструменты должны стать основными инструментами реализации предлагаемых рыночных принципов реструктуризации хозяйственных связей в рамках АПК. В целом, это экономически справедливые и приемлемые меры, не требующие репрессивного потенциала.

Возможно и многочисленные другие меры, позволяющие сельскому производителю получать соответствующую часть расходов населения в виде своих доходов.

Главная угроза продовольственной безопасности в современных российских условиях (затянув-

шаяся рыночная трансформация национальной экономики, грядущее вступление в ВТО, низкая конкурентоспособность отечественных продовольственных продуктов и т.п.) происходит от того, что у нас не сформировалась система сбалансированного воспроизводства агропромышленного комплекса на основе рыночных принципов. При этом, в нашей стране государственная поддержка имеет свои колоссальные издержки — коррупцию, расхищение и нецелевое использование выделяемых средств и т.п.

Поэтому следует искать такие формы и методы поддержки агропромышленного комплекса, которые будут основываться на внутренних рыночных воспроизводственных принципах и через реальную реализацию интересов сельхозтоваропроизводителей обеспечат и продовольственную безопасность страны. Тем более, что наше население вполне достаточно расходует средств на приобретение продуктов питания.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Крячков И. О согласовании интересов // Экономист. 2005. № 12.
2. Львов Д. Новая экономическая политика в России должна быть социально справедливой и нравственной // Экономика сельского хозяйства и перерабатывающих предприятий. 2005. № 6.
3. Национальные проекты России // Аргументы и факты. 2005. № 43.
4. Нечаев В.И., Рыбалкин А.П. Резервы увеличения производства зерна и повышение его эффективности: Региональный аспект. М., 2002.
5. Российский статистический ежегодник. 2005: Стат. сб. М.: Росстат, 2006.
6. Стародубцев В.А. Аграрная реформа: Сегодня и завтра // Проблемы агропромышленного комплекса России. М., 2000.

ТЕУНАЕВА З.Н.

ОСНОВНЫЕ ФУНКЦИИ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННЫХ УСЛУГ

Одной из динамично развивающихся сфер деятельности в современном обществе является производство и реализация населению туристско-рекреационных услуг.

Исследование сущностных характеристик туристских и оздоровительных услуг тесно связано с мотивацией создания и распределения в обществе «социальных» и «общественных» благ, содержанием и особенностями реализации социальной политики, закономерностями формирования социально-ориентированной экономики и социального государства.

В научной литературе проблемам социализации экономики и общества уделяется значительное внимание. В публикациях, посвященных данной проблеме, глубоко и всесторонне исследуется опыт становления социальной рыночной экономики в развитых странах современного мира, механизмы реализации социальной политики. Однако снижение жизненного уровня населения, кризис социальной сферы и необходимость становления социально-ориентированной модели общества в рыночно-трансформационных системах обуславливают актуальность и дискуссионный характер существующей проблемы.

Определение туристско-рекреационных услуг как структурного элемента социальных благ предполагает важность содержательного анализа данных категорий.

Одной из современных общественных тенденций является социальная ориентация экономики, которая реализуется в следующих направлениях:

- росте общественных расходов по сравнению с частными;
- усилении перераспределительных процессов;
- торможении механизмов дифференциации доходов и поляризации общества;
- демократизации отношений собственности;
- активизации государственных и частных инвестиций в «человеческий капитал»;
- привлечении наемных работников к процессу принятия управленческих решений и контро-

лю за их исполнением.

Усиление гуманистических признаков самой экономики способствовало разработке системы показателей оценки благосостояния общества. В социальной политике стран получили точное определение и стали широко использоваться такие критерии оценки благосостояния как «уровень» и «качество» жизни. В свою очередь, система показателей уровня жизни в международной статистике ООН включает 12 основных групп показателей, в ряду которых (1) демографические характеристики; (2) санитарно-гигиенические условия жизни; (3) потребление продовольственных товаров; (4) жилищные условия; (5) образование и культура; (6) условия труда и занятость; (7) доходы и расходы населения; (8) стоимость жизни и потребительские цены; (9) организация отдыха; (10) транспортные средства; (11) социальное обеспечение; (12) свобода личности.

Нетрудно увидеть, что международное сообщество признает проблемы организации отдыха как важный критерий человеческого развития, который наряду с традиционными показателями — уровень потребления, обеспеченность жильем, условия труда и занятости, должен стать объектом государственного регулирования и одним из направлений социальной политики. Активное применение в международных сопоставлениях индекса человеческого развития (ИЧР), которое начало осуществляться в начале 90-х годов XX века является косвенным доказательством того, что в постиндустриальном обществе проблема развития личности человека, а не только воспроизводства его способностей к труду (деятельности) становится основной доминантой при разработке и реализации социальной политики. В экономической теории социальные блага традиционно анализируются как синоним понятия «социальные услуги». Традиционно круг социальных услуг определялся такими благами, как обеспеченность жильем, образование, здравоохранение. С ростом благосостояния общества, повышением требований к работнику, повышением роли и значимости творческого труда формируется система социальных услуг, необходимых для развития личности человека. Существенную роль в этой системе начинают играть услуги по организации отдыха, досуга человека, оздоровительные услуги.

Начиная с 2000 года показатели человеческого развития в России приобрели положительную тенденцию: сложились объективные условия для постановки вопросов о повышении «качества жизни» россиян, определения принципиально нового вектора дальнейшей трансформации национальной экономики на основе повышения благосостояния народа. Следовательно, в современных условиях разработка социальной политики и овладение принципами социально-ориентированной экономики предполагает принятие государственных программ «по организации и развитию отдыха, досуга населения, в том числе и туристско-рекреационных услуг. Однако разработка программ сама по себе не может изменить облик экономики и придать ей социальный характер.

Социализация экономики — это сложный и многоуровневый процесс. Два обязательных элемента социальной экономики — защита уязвимых слоев населения и перераспределительные отношения не исчерпывают характеристики данного феномена.

В отечественной и зарубежной литературе в характеристиках социальной экономики преобладает перераспределительный аспект. В тени остается социализация по линии социальной контрактации и социальной ответственности в процессе производства. По мнению А.А. Пороховского и К.А. Хубиева будущее социализации экономики связано «с проникновением и расширением социализации в сфере производства».

Согласно теории общественного выбора, государство как микроэкономический субъект вступает во взаимодействие с другими участниками экономических процессов, производит и потребляет блага в общей рыночной сфере, хотя и обладает специфическими возможностями и статусом.

Ресурсы государства, с которыми имеет дело экономика общественного сектора, могут формироваться за счет законного изъятия части доходов граждан и организаций, то есть посредством налогообложения. «Общественный сектор смешанной экономики, — как справедливо подчеркивает А.Ю. Мамедов, — существует за счет рыночного сектора и не может превышать размеров его консолидированного излишка» (т.е. суммы «излишка потребителя» и «излишка производителя»). В этом состоит своеобразный закон межсекторного равновесия смешанной экономики».

Анализ ряда концептуальных положений теории общественного выбора, раскрывающих роль государства в его функционировании позволяет сделать некоторые предварительные выводы и обобщения, необходимые для исследования туристско-рекреационных услуг.

Ресурсы, которые находятся в ведении государства — это не только организации, образующие его собственность, но и доходы и расходы бюджета. Соответственно общественный сектор не тожде-

ственен совокупности государственных предприятий и учреждений. Он функционирует также в формах налогообложения и в программах общественных расходов.

Результат функционирования общественного сектора воплощаются главным образом в общественных благах.

Туристско-рекреационные услуги связаны с извлечением полезных свойств от использования во время отдыха природных объектов, исторических достопримечательностей, рекреационных объектов. Потребление их носит совместный характер, но сохраняется ограниченность в доступе к потреблению в коллективной форме. Следовательно, данные услуги принимают форму смешанного (коллективного) общественного блага, а их производство становится результатом функционирования общественного и частного секторов экономики.

Услуги в сфере туризма и рекреаций являются формой реализации социального блага, потребность в котором возрастает с повышением роли человеческого фактора в общественном производстве. Становление социально ориентированной модели экономики осуществляется на основе разработки и реализации социальной политики, предусматривающей распределение ресурсов с целью достижения социальной справедливости и защиты населения от бедности.

С прогрессом общества, активизацией социальных эффектов рынка возрастает значение производства социальных благ, направленных на развитие личности человека. В этой связи туристско-рекреационные услуги являются социальным благом (услугой), которое служит воспроизводству и развитию личности человека. Создание данного вида блага становится одним из факторов, определяющих направление социальной политики государства и соответствующие ему методы и инструменты реализации, в том числе и для стран с переходной рыночной экономикой.

Туристско-рекреационные услуги как форма социального и общественного блага реализует следующие основные функции:

- восстановительная (реновация), означающая воспроизводство способностей к труду, деятельности, сохранение здоровья населения и как следствие поддержание стабильности в динамике экономической активности населения;
- развитие личности человека, предполагающее создание благоприятного психоэмоционального состояния человека, способствующего раскрытию его творческого потенциала;
- обеспечение занятости населения на -микро и -мезо уровнях; развитие предпринимательской деятельности;
- структурная функция, связанная с развитием сферы услуг и создания предпосылок для формирования нового качественного состояния экономики — «новой экономики», которая в реалиях современного общества принимает вид экономики услуг;
- инновационная функция, проявляющаяся в создании системы «наука — производство», в которую включается разработка фундаментальных и прикладных наук, связанных с развитием человека, распространение и совершенствование коммуникаций и связи, изучение истории и культуры территориальных образований, предоставляющих туристско-рекреационные услуги;
- экологическая, означающая, что развивается природная и экологическая среда, служащая восстановлением «человеческого капитала»;
- интеграционная функция означает, что данный сектор экономики служит фактором интеграции национальной экономики в структуру мирового хозяйства и предполагает создание конкурентоспособных услуг в данном секторе экономики.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Батор Ф.М. Простая аналитика максимизации благосостояния // Вехи экономической мысли. Экономика благосостояния и общественный выбор. Т. 4. СПб.: Экономическая школа, 2004.
2. Мамедов О.Ю. От модели классического рынка к модели смешанной экономики. Ростов н/Д: Феникс, 1999.
3. Обучение рынку / Под ред. С.Ю. Глазьева. М.: Экономика, 2004.
4. Пороховский А.А., Хубиев К.А. Формирование российской модели социальной рыночной экономики // Вестник Московского университета. Экономика. 2005. № 4.
5. Экономическая теория. Трансформирующаяся экономика: Учебное пособие для вузов / Под ред. проф. И.П. Николаевой. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004.
6. Якобсон Л.И. Государственный сектор экономики. М.: ГУ ВШЭ, 2000.

Во всем многообразии разработанных концепций государственного регулирования экономики с опорой на денежно-кредитные регуляторы просматривается направленность на усиление фискального централизма государства и упорядоченного, но адаптивного управления воспроизводственным механизмом с помощью монетарных рычагов. Наряду с такими воззрениями все большее внимание сосредоточивается на необходимости организационного обеспечения и регулирования государством системы денежного хозяйства. Обобщенный анализ особенностей организации денежного хозяйства в сложившейся российской экономике наглядно подтверждает невозможность как его направленной саморегуляции, так и иллюстрирует незрелость рыночных условий для комплексного решения задач социально-экономического развития страны.

Денежное хозяйство, являясь важным элементом процесса воспроизводства, приводит в действие весь его хозяйственный механизм, всю совокупность его звеньев. При активном участии денежных средств в их функциональном аспекте формируются основные стоимостные пропорции распределения валового внутреннего продукта и национального дохода, становится возможной передача импульсов ускорения или замедления между параметрами экономического развития, определяющими динамику фонда возмещения, фонда потребления и фонда накопления и их «трансформация» в стоимостные факторы, воспроизведение в структуре валового внутреннего продукта. Поэтому в функционировании экономики рыночной ориентации в нашей стране, в обеспечении ее устойчивости и дальнейшего развития важное значение имеет разработка эффективного механизма денежного хозяйства.

Механизм организации денежного хозяйства предполагает исследование общих основ его формирования и воздействия на систему воспроизводства, выявление специфики денежных процессов в условиях современной российской экономики. Вместе с тем выяснение основных связей и зависимостей требует уточнения ключевых понятий, связанных с денежным хозяйством, содержание которых приобретает относительно новые особенности в отечественной экономической теории и практике.

На наш взгляд, механизм не может выступать отдельно в качестве формы организации или системы. Последняя предполагает единство определенным образом расположенных форм организации, находящихся во взаимной связи. «Механизм» в нашем понимании, это «внутреннее объективное устройство», приводящее в движение систему. Он, в экономическом понимании, не может создавать, распределять или использовать, в частности денежные потоки, а формы сами по себе не могут взаимодействовать. Это функция институтов, осуществляющих процесс взаимодействия.

Система организации денежного хозяйства отражает функциональную упорядоченность элементов и связей внутри рассматриваемого явления, тогда как механизм организации денежного хозяйства характеризуется как способ взаимосвязи различных сторон его содержания. В процессе реализации конкретных организационно-управленческих мероприятий, определяющих формирование условий, обеспечивается функционирование данного механизма, вызывающее последовательную смену состояния организации денежного хозяйства и конкретизацию уровня интегративности общественных явлений.

Формирование и функционирование системы государственного регулирования денежного хозяйства затрагивает как установление направлений, характера и масштабов государственного участия, так и создание конкретного механизма воздействия. Детальная разработка такой проблематики, безусловно, чрезвычайно важна, особенно в период перехода к новым условиям хозяйствования, однако, она значительно расширяет предмет данного исследования. Поэтому, учитывая, что одним из ключевых вопросов, относящихся к изучению названных проблем, является вопрос о выборе инструментария государственного управления, с помощью которого оказывается конкретное воздействие на денежное хозяйство, рассмотрим именно этот компонент системы государственного регулирования.

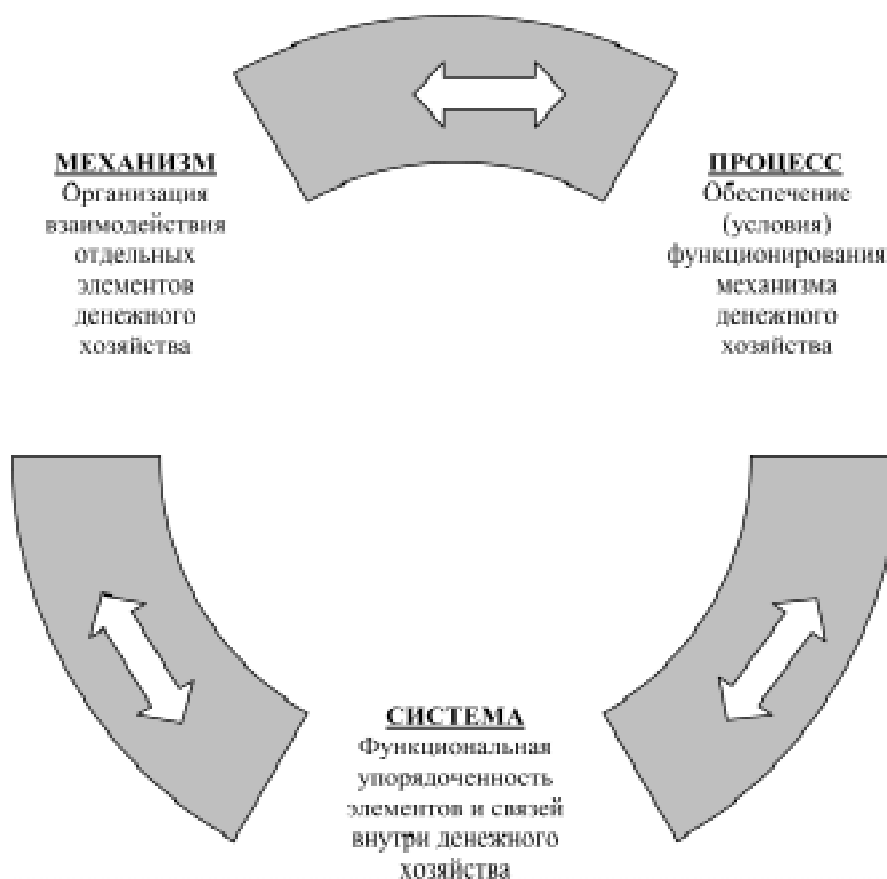


Рисунок 1. Государственное регулирование денежного хозяйства

Анализируя способы воздействия, считаем необходимым остановиться, прежде всего, на характеристике конкретных методов регулирования, посредством которых оказывается влияние на денежное хозяйство. К ним традиционно относят экономические и административные, разграничить которые на практике довольно сложно. В любом административном регуляторе, как только что отмечалось, должно быть, да и есть, нечто экономическое. Имеется в виду влияние административных методов на экономические интересы и производителей, и потребителей, и, прежде всего, на их материальную заинтересованность. Например, установление прямого контроля над ценами со стороны государства вынуждает хозяйствующих субъектов пересматривать производственные программы, искать новые источники средств, что создает и особый экономический режим. В таких условиях потребители, как правило, изменяют структуру текущего спроса, а также соотношение между его объемом и суммой сбережений. В свою очередь, в каждом экономическом регуляторе можно найти элементы администрирования, хотя бы потому, что по нему принимается соответствующее административное решение, а его действие контролируется той или иной государственной службой [3, с. 20].

Существуют сферы деятельности, где административные методы достаточно эффективны, а их применение не просто желательно, а необходимо. Сюда, на наш взгляд, относятся: применение прямых форм регулирования при контроле за монополизированными государством рынками товаров и услуг (т.е. в отраслях, где признана естественной государственная монополия); демонтаже неестественных монополистических структур; контроле за состоянием окружающей среды и невозпроизводимых ресурсов; структурных изменениях в экономике с помощью государственных средств; а также контроле за соблюдением всеми субъектами рыночной экономики национальных стандартов ведения предпринимательской деятельности [2, с. 43].

Будучи косвенными, финансовые, денежные и кредитные методы носят преимущественно экономический характер. Они отличаются многонаправленностью действия, захватывают глубинные экономические процессы, формирующие материальную основу денежного хозяйства, определяют сам механизм насыщения денежного оборота покупательными и платежными средствами. Вместе с тем,

различия сущности финансов, денег и кредита определяют различия основанных на них методов регулирования денежного хозяйства [4, с. 56].

Каждый инструмент государственного воздействия, выполняя свою роль, взаимодополняет другие. Способностью уловить при выработке конкретных способов регулирования хозяйственной жизни наиболее важные на каждом этапе рычаги воздействия на поведение экономических субъектов, способностью комплексного применения непротиворечащих друг другу форм и методов управления и определяется эффективность всей системы государственного регулирования. Это может быть более избирательная налоговая система, денежно-кредитная политика, целенаправленные ограничения в политике цен, ориентация на государственные субсидии, ссуды, штрафы, таможенные правила и другие. Поочередная смена акцентов в рыночных приоритетах должна находить свое выражение в разных диапазонах использования тех или иных форм и методов регулирования. Комплексное же их применение, в конечном итоге, способно обеспечить направленную ориентацию макроэкономического развития по выбранному варианту движения.

Специфика связи кредитного механизма с денежным хозяйством определяется возвратным движением стоимости, характеризующимся эквивалентностью и возмездностью отношений в процессе кредитования. Такой характер движения означает, что на началах кредита перераспределяется временно свободная стоимость, не занятая в процессах производственного и личного потребления, и что она должна предоставляться на удовлетворение временных потребностей, после чего полностью может высвободиться из данного индивидуального кругооборота фондов и возвратиться в общий оборот. В этом заключаются материальные предпосылки такого движения стоимости в денежной форме, при котором к моменту, когда владельцы свободных денег начинают реально использовать их как покупательные и платежные средства, выданные на их основе ссуды оказываются погашенными, что исключает удвоение массы денег по сравнению с массой стоимости в сфере обращения.

Такая особенность кредитного перераспределения стоимости означает, что при предоставлении платежных средств одним субъектом денежного хозяйства нет необходимости изымать их в безвозвратном порядке у других субъектов, как при финансировании. Теряет здесь свое регулирующее значение фактор ресурсно-расходной сбалансированности, поскольку она достигается механически в силу особенности взаимосвязи кредита и денежного хозяйства. Решающее значение здесь приобретает сбалансированность денежных и материальных потоков, базирующаяся на обеспечении структурной взаимоувязки кредитного процесса с материальными процессами производства и обращения. Основными способами достижения такой сбалансированности являются:

- использование эмиссионного источника лишь для расширения краткосрочного банковского кредитования; обеспечение долгосрочного кредитования за счет специальных фондов, сформированных на без возвратной основе, и за счет долговременных сбережений;
- согласование эмиссионного источника с размерами обоснованной потребности в эмиссии, что предполагает соответствие его объективно необходимому количеству денег в обращении и в сбережениях;
- обеспечение структурной сбалансированности между кредитными ресурсами и вложениями в зависимости от их сроков путем отдельного планирования краткосрочных и долгосрочных кредитов;
- четкое разграничение сфер применения финансового и кредитного методов перераспределения стоимости, а внутри последнего — сфер применения краткосрочного и долгосрочного кредитования;
- установление принципов банковского кредитования, вытекающих из сущности кредита как объективной экономической категории и его связи с денежным хозяйством, обеспечение контроля над их соблюдением в процессе кредитования;
- постоянное совершенствование форм, методов и условий кредитования с целью усиления стимулирующей роли кредита в повышении эффективности общественного производства.

Перечисленные способы кредитного воздействия на денежное хозяйство носят объективный характер, определяются сущностью кредита и включены в систему организации банковского кредитования, выступая в качестве ее составных элементов. Правильное и полное их использование позволяет в условиях рыночного хозяйства реализовать закон обращения кредитных денег, превратить в действительность возможность возврата денег из обращения, содержащуюся в условиях их выпуска на кредитной основе, придать деньгам кредитный характер не только по их происхождению (кредитный характер эмиссии), но и по их обращению и изъятию из оборота, обеспечить на этой основе их высокую устойчивость.

Механизм функционирования денежного хозяйства реализуется в ходе процесса организации денежных потоков. Последний осуществляется в результате действия многих факторов, оказывающих разнонаправленное влияние на движение денежных средств. Определяющим фактором, воздействующим на общее состояние, формы и масштабы денежного хозяйства страны, выступает формирование спроса на денежные средства и их предложение. Спрос на денежные средства в качестве средства платежа характеризуется высокой степенью подвижности и формируется под воздействием целого комплекса факторов, среди которых можно выделить макро- и микроэкономические факторы [1, с. 23].

В целом, рациональный механизм организации денежного хозяйства способствует во-первых, росту финансового потенциала саморазвития социально-экономической системы и расширению возможностей финансирования ее самоорганизации. Во-вторых, увеличение денежной составляющей на всех структурных уровнях денежного хозяйства общества демонстрирует экспоненциальный рост объективных возможностей обеспечения финансово-денежной сбалансированности рыночной системы хозяйствования с одновременным ее совершенствованием и осуществлением структурных преобразований. В-третьих, данный механизм обеспечивает качественное функционирование денежного хозяйства, как системы, его структурно-уровневым взаимодействием. В-четвертых, структурно упорядоченная организация денежного хозяйства приводит к повышению уровня финансового и денежного обеспечения общего динамизма хозяйственной системы и всего воспроизводственного цикла, что влечет за собой расширение отраслевых и межотраслевых интеграционных границ взаимодействий, диверсификацию спроса на денежные средства и их предложения, формирование материальной основы для развития институтов финансового рынка, адекватных перманентным преобразованиям российской экономики.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Бочарова Т.А. Денежно-финансовый рынок и формирование спроса на платежные средства // Финансы. 2001. № 11.
2. Государственное регулирование рыночной экономики. М.: Дело, 2002.
3. Позднякова Т.А. Финансы в системе государственного регулирования социально-экономических процессов: Моногр. / Под ред. докт. экон. наук, проф. Н.Х. Токаева. Владикавказ: Изд-во СОГУ, 1998.
4. Роль финансово-кредитного механизма в хозяйственном стимулировании общественного производства / Под ред. Д.А. Аллахвердян. М.: Наука, 1987.

ТИТОВ А.Ю.

ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ ОТНОШЕНИЙ МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ РАЗВИТИЯ И СТАНОВЛЕНИЯ ИНСТИТУТОВ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА В РОССИИ

Трансформационные процессы, происходившие в начале 90-х годов прошлого века в нашей стране, ознаменовались возросшим интересом к местному самоуправлению. Тогда же начинают формироваться и первые институты гражданского общества. Возникающие при этом проблемы устранимы при активном использовании инструментов продуманной экономической и социальной политики. Однако за прошедшие десятилетия этого сделать еще не удалось, поэтому актуальность исследования этих вопросов в условиях формирования цивилизованного рынка в России остается и даже обостряется.

Наиболее существенны две следующие проблемы: первая состоит в том, что с принятием нового федерального закона № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» появился конфликтный заряд, заложенный в статьях 50 и 51 [9]. Он заключается в ущемлении прав местных сообществ, путем создания надуманно закрытого списка имущества, которое может принадлежать муниципалитету и нормы о том, что имущество, не попадающее в вышеуказанный список, должно быть отчуждено.

Вторая проблема заключается в том, что граждане влияют на процессы управления собственностью чисто декларативно, что в свою очередь несет в себе определенную социальную напряженность. Думается, что если бы граждане имели действенные рычаги влияния на процессы управления муниципальным имуществом через институты гражданского общества, то итоги грабительской приватизации 90-х годов прошлого столетия не были бы столь печальны.

Рассмотрим подробнее суть первой проблемы. Она заметна уже в определении категории экономической основы местного самоуправления, данном в 131 законе. Безусловно, что четкое теоретическое осмысление именно этой категории служит более глубокому ее практическому воплощению в хозяйственной практике местных сообществ. Однако по сравнению с предыдущим 154 федеральным законом «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», новый закон — это шаг назад. «Экономическую основу местного самоуправления составляют находящееся в муниципальной собственности имущество, средства местных бюджетов, а также имущественные права муниципальных образований» — такое определение дает новый 131 Федеральный закон. В предыдущем 154 законе этот термин трактовался так: «Экономическую основу местного самоуправления составляют муниципальная собственность, местные финансы, имущество, находящееся в государственной собственности и переданное в управление органам местного самоуправления, а также в соответствии с законом иная собственность, служащая удовлетворению потребностей населения муниципального образования» [10, ст. 1010].

Как мы видим в предыдущей редакции закона «Об общих принципах...» предпринята попытка установить связь с удовлетворением потребностей местного сообщества, а, следовательно, взаимозависимость между системой экономических интересов субъектов муниципальных отношений и развитием экономических основ местного самоуправления через развитие муниципальной собственности. При поверхностном взгляде может показаться, что небольшие различия в определениях экономических основ местного самоуправления в этих двух законах не столь существенны. Но все же сила закона как это общеизвестно заключается в его формальности. Исключив из определения экономических основ, данного в 131 законе фразу: «... соответствии с законом иная собственность, служащая удовлетворению потребностей населения муниципального образования», федеральная власть сознательно обделила муниципалитеты именно тем имуществом, которое ему необходимо, видимо стараясь сохранить влияние на местах такими вот методами. Логика здесь такова: чем больше у муниципалитета имущества, чем оно дороже и эффективнее используется, тем меньше дотаций из федерального центра, а, следовательно, тем труднее влиять на политику местных властей экономическими методами. По всей видимости, основная идея 131 закона заключается в том, что бы лишить местные сообщества какой-либо эффективной муниципальной собственности. По мнению разработчиков закона, муниципалитеты не могут эффективно использовать свою собственность и лишь поэтому должны отдать ее частнику, который будет рачительно использовать данную собственность.

Однако в экономической теории хрестоматийным является понятие «фиаско рынка», когда государство или муниципалитет вынуждены решать задачи коммерческого характера. Конечно, государственное вмешательство в производство и распределение частных или общественных услуг — явление, часто сопровождающееся коррупцией и другими «провалами». Однако деятельность частных фирм точно также может сопровождаться оппортунизмом менеджеров, сговором производителей, обманом потребителей. И вообще современная рыночная экономика (под которой здесь понимается социально-ориентированное рыночное хозяйство) предполагает многообразие форм собственности, в том числе и наличие муниципальной ее формы.

Вместо того чтобы начать подготовку грамотных муниципальных менеджеров государство принятием 131 закона просто расписалось в своей некомпетентности. Фактически лишив муниципалитеты одной из важнейших экономических основ — муниципальной собственности, приносящей доход, государство ничего не предложило взамен тех выпадающих сумм, которые местные власти получали от использования своего имущества. Подтверждают данную мысль и слова Широкова А.Н. — начальника отдела социально-экономического развития муниципальных образований Департамента территориального развития Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации, сказавшего в одном из своих выступлений, что: «Вся собственность, которая сегодня является муниципальной и не отвечает статье 50-1 (это как раз собственность, приносящая либо экономический, либо социальный эффект — А.Т.), должна быть отчуждена до конца 2008 года с тем, чтобы муниципалитет помогал налогоплательщику, то есть малому и среднему бизнесу... Мы отдаем собственность для того, чтобы

малый и средний бизнес развивался, и мы получаем от него в результате налоговые доходы. Такая была концепция, но, к сожалению, на сегодняшний день у нас не очень получается с Бюджетным кодексом» [1, ст. 3506, с. 53]. Действительно, открыв Бюджетный кодекс, в качестве местных налогов там можно увидеть только налог на землю и налог на имущество физических лиц, которые даже в своей совокупности дают лишь малый процент от всех доходов муниципалитета.

Российские реформаторы очень часто любят ссылаться на опыт зарубежных стран, и может создаться впечатление, что в других странах доля муниципальной собственности мала, и она не приносит доходов. В действительности, по мнению многих зарубежных авторов, из всех групп статей, формирующих местный бюджет, наиболее перспективной является доход от коммерческой деятельности муниципалитетов в области использования муниципальной собственности. Если в странах Европы доходы по этой статье составляют только 10–20% доходов местных бюджетов, то в США они обеспечивают более 30% [8, с. 50].

Очевидно, что муниципалитету нужно то имущество, которое дает либо экономический, либо социальный эффект, либо оба эти эффекта одновременно. Неоспорим и тот факт, что местное сообщество лучше знает, какое имущество ему необходимо для реализации своих интересов, чем федеральная власть. Искусственное ограничение, созданное закрытым перечнем имущества 131 федерального за-

Но давайте обратимся к опыту германского законодателя. Приведем в качестве такого примера выдержку из законодательства Баварии, «вольного государства» в составе ФРГ [3, с. 93–94]:

«Статья 74. Приобретение и управление имуществом.

Община должна приобретать имущественные объекты только в том случае, если это необходимо для выполнения ее задач.

Имущественными объектами надлежит управлять бережно и экономично и вести их учет в установленном порядке. Необходимо следить за достаточной надежностью денежных вкладов; они должны приносить адекватный доход.

К общинному лесному хозяйству применяется наряду с положениями настоящего Закона положение Закона о лесах Баварии.

Статья 75. Отчуждение имущества.

1. Община может отчуждать имущественные объекты, которые ей не нужны для выполнения ее задач. Имущественные объекты могут отчуждаться, как правило, только по их полной стоимости.

К передаче имущественного объекта в пользование применяется соответственно п. 1 Исключения допустимы, в частности, при сдаче в аренду коммунальных зданий для обеспечения дешевого жилья и для обеспечения существования малых и низкоприбыльных предприятий.

Дарение и безвозмездная уступка общинного имущества недопустимы (предл. 2. п. 2 ст. 12 Конституции). Данный запрет не распространяется на отчуждение или уступку общинного имущества во исполнение общинных задач или обычных обязанностей.

4. Имущество общины может вноситься в имущество учреждения только в рамках выполнения заданий общины и только тогда, если преследуемая учреждением цель не может быть достигнута иным способом».

Германский законодатель сосредоточил внимание на целях и задачах муниципальной собственности (общие интересы), вопросах бережного и рачительного ее использования. Указаны особые условия, при которых может быть создан льготный режим использования муниципальной собственности (дешевое жилье, малые и низкоприбыльные предприятия). Неприкосновенность муниципальной собственности подтверждается (община может отчуждать имущество, не нужное ей для выполнения своих задач, но не обязана делать это). Наконец, очевидно, что в задачи общины входят практически все вопросы местного значения. Статьи же 50 и 51 Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» содержат в себе длинный закрытый перечень собственности, которую могут иметь муниципалитеты (повторяющий статьи о компетенции). Затем следует идея об изъятии имущества, если оно, к несчастью, не попадает в этот список (п. 6 ст. 50). Трудно понять, как это согласуется с пунктом 2 статьи 49 131 закона говорящей: «Муниципальная собственность признается и защищается государством наравне с иными формами собственности». Еще более не понятно как это согласуется со статьей 8 п.2 Конституции РФ [6], которая гласит: «В Российской Федерации признаются и защищаются равным образом частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности». Дальнейшее рассмотрение российского

законодательства вообще заводит в тупик. Статья 1 Гражданского Кодекса РФ определяет, что гражданское законодательство основывается на неприкосновенности собственности. Также не ясно, как тогда трактовать пункт 4 статьи 212 ГК РФ- «права всех собственников защищаются равным образом» [2, с. 98].

Думается, что то имущество, которым муниципалитет владеет, должно управляться особым образом и регулироваться законодательством, отражающим публичные цели муниципальной собственности. Именно определению этих особых интересов и общих принципов права, направленных на защиту общественных интересов, и должно быть посвящено законодательство о муниципальной собственности. Необходимо не только дополнить и конкретизировать существующее законодательство, касающееся вопросов муниципальной собственности, но и принять федеральный закон о муниципальной собственности, в котором четко были бы прописаны и защищены интересы местных сообществ по управлению, распоряжению и использованию муниципальной собственности. Современное законодательство отражает лишь интересы федерального центра, не знающего зачастую ни местной специфики, ни местных проблем. Можно предположить, что государство сознательно не идет на развитие институтов гражданского общества, очевидно боясь потерять определенные рычаги управления на местах. И хоть в Конституции РФ местное управление выведено из вертикали власти, но почему-то федеральный центр воспринимает, как и при советской власти местное самоуправление как свое низшее звено. Этому способствует неразвитость институтов гражданского общества. Поэтому, переходя ко второй проблеме, можно сказать, что она заключается в первую очередь в отсутствии нормально функционирующих вышеуказанных институтов. Следует отметить, что законодательные попытки в этом направлении были сделаны еще в 1991 году, когда был принят Закон РФ от 06.07.1991 N 1550-1 «О местном самоуправлении в Российской Федерации» где четко говорилось, что муниципальная собственность является достоянием населения соответствующей территории [4]. Ни в 154 законе, ни в 131 такая фраза больше не повторяется. Напротив законодательно закрепляется, что жители муниципалитета становятся сторонними наблюдателями в процессе распределения и использования имущества.

Федеральный закон от 6 октября 2003 года № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» не допускает возможности осуществления правомочий собственника населением муниципального образования. От имени муниципального образования, согласно указанному Федеральному закону, самостоятельно владеют, пользуются и распоряжаются муниципальным имуществом органы местного самоуправления (ч. 1 ст. 51). Они вправе передавать муниципальное имущество во временное или постоянное пользование физическим и юридическим лицам, органам государственной власти и органам местного самоуправления иных муниципальных образований, отчуждать, совершать иные сделки, в соответствии с федеральным законодательством, создавать муниципальные предприятия и учреждения.

Такая позиция законодателя существенно ограничивает право населения муниципальных образований на непосредственное участие в решении вопросов местного значения, что естественно не способствует развитию гражданского общества. Сегодня население муниципальных образований фактически не участвует в осуществлении функции управления муниципальной собственностью. Со вступлением указанного Федерального закона в силу, население уже юридически лишилось этой возможности. Такое законодательное положение негативно тем, что может отстранить принимаемые органами местного самоуправления решения от интересов населения муниципальных образований. Представляется, что в законах субъектов РФ и уставах муниципальных образований, исходя из ст. 51 указанного Федерального закона, право населения на непосредственное управление муниципальной собственностью предусматриваться не будет. Тогда действительно, как отмечает профессор М. А. Краснов, «принимаемые решения будут выражать эстетические вкусы или политические воззрения «хозяина города» [7, с. 170].

Население муниципальных образований также исключается из субъектов, которые непосредственно могут определять порядок и условия приватизации муниципального имущества. Согласно Федеральному закону от 6 октября 2003 года № 131-ФЗ порядок и условия приватизации муниципального имущества определяются нормативными правовыми актами органов местного самоуправления и не более (ч. 3 ст. 51).

Но, как известно, в системе законодательства России высшую ступень в иерархии нормативных актов занимает Конституция РФ. В пункте 1 статьи 130 четко сказано: «Местное самоуправление в Российской Федерации обеспечивает самостоятельное решение населением вопросов местного зна-

чения, владение, пользование и распоряжение муниципальной собственностью». Пункт 2 этой же статьи звучит следующим образом: «Местное самоуправление осуществляется гражданами путем референдума, выборов, других форм прямого волеизъявления, через выборные и другие органы местного самоуправления».

Внимательно рассматривая вышеуказанную статью Конституции РФ, можно увидеть очевидное расхождение ее содержания с 51 статьей 131 федерального закона. В Конституции РФ как раз таки и заложены все предпосылки для создания и функционирования институтов гражданского общества. Из смысла статьи 130 Конституции РФ вытекает, что именно население муниципалитета является собственником муниципального имущества, тогда как в 131 федеральном законе четко сказано, что собственником являются органы местного самоуправления. Здесь опять-таки наблюдается ставшая уже нормой в современной России ситуация несоответствия многих нормативно-правовых актов главному закону государства — Конституции.

Существует мнение, что современное российское общество не готово еще осознать себя собственником своего города, поселка и поэтому управлять муниципальным имуществом должны органы местного самоуправления. Тем не менее, не ставится под сомнение то, что именно население муниципалитетов формирует выборные органы местного самоуправления.

Следует особо подчеркнуть значимость реализации самоуправленческих прав в муниципальном образовании, обеспечивающих участие населения в управление муниципальной собственностью, как важнейшей составляющей, обеспечения доходов в местный бюджет и использования их на решение социальных проблем граждан. На основе местного самоуправления предполагается повышение степени развития самоорганизации населения в управлении муниципальной собственностью. Это обусловлено тем, что гражданское общество основывается на самоорганизации социально-экономических и политических отношений, которые функционируют в правовом режиме социальной справедливости и их развитие преследует цель создания и обеспечения условий для достойной жизни человека.

Данные отношения должны развиваться с учетом частных и общественных интересов на основе развитых форм как социально-экономической, так и общественно-политической самоорганизации населения, способствующей созданию необходимых условий для управления муниципальной собственностью. Они должны быть относительно независимы от государства. Формы участия населения в управлении муниципальной собственностью могут быть самыми различными. Они в значительной мере предопределяются демократическими началами системы местного самоуправления. В силу поспешного ухода государства из экономики, участие населения в управлении муниципальной собственностью является объективно необходимым процессом, способным установить приемлемый для общества баланс отношений между муниципальной властью, бизнесом и гражданами, являющимися основным субъектом местного самоуправления. Его участие дает возможность не только выражать, но и реализовывать собственные интересы в процессе экономической, хозяйственной и законотворческой деятельности, связанной с управлением муниципальной собственностью, очерченной нормативно-правовыми документами, не нанося при этом ущерба государству, а компенсируя, упущенные им в ходе рыночных преобразований, необходимые для этого условия.

В завершение хотелось бы отметить следующее. Прежде всего, необходимо навести порядок в уже существующей законодательной системе, имеется в виду несоответствие 131 федерального закона Конституции РФ, тем самым, устранив очевидные противоречия, препятствующие развитию и формированию, как институтов гражданского общества, так и муниципальной собственности. Протицируем в этой связи известного специалиста в области имущественных отношений Д. Б. Аратского, который в дискуссии по вопросу разграничения публичного имущества уточнил, что «любые организационные меры, как показывает практика, даже при полном консенсусе всех ветвей власти, всех уровней власти, заходят в тупик, если они не построены на четком, последовательном, прозрачном, транспарентном законодательстве, которое само не заходит в тупик» [5, с. 51].

Очевидно, что в связи со сложностью и многогранностью проблемы распоряжения и использования муниципальной собственности необходимо внести изменения в уже существующие законодательные акты, и, безусловно, принять федеральный закон о муниципальной собственности. Принятие данного закона внесет ясность в отношения по поводу муниципального имущества, тем самым, исключив всякого рода спекуляции вокруг собственности местных сообществ. В данном законе необходимо закрепить объекты, которые могут находиться исключительно в муниципальной собственности и не подлежат отчуждению в каких-либо формах.

Также следует заняться подготовкой квалифицированных муниципальных менеджеров, четко организовать методическое сопровождение хозяйственной деятельности органов местного самоуправления, как пожелание, закрепить законодательно обязательность создания наблюдательных советов муниципальных предприятий. Членами таких советов должны быть как профессиональные специалисты, так и жители муниципалитета, что будет способствовать развитию институтов гражданского общества.

Необходимо именно на муниципальном уровне поддерживать и развивать институты гражданского общества, так как местное самоуправление наиболее доступно для местного сообщества. В уставах муниципальных образований необходимо закрепить право местных жителей на проведение референдумов по поводу распоряжения муниципальной собственностью. Нужно приблизить местное население к непосредственным вопросам управления и распоряжения муниципальным имуществом. Интересным представляется опыт ряда зарубежных стран по передаче муниципальных предприятий в управление ассоциациям потребителей [8, с. 52]. Ассоциации потребителей получают в концессию какие-либо объекты муниципальной собственности и управляют ими самостоятельно. Например, родители получают в концессию школьные столовые, бассейны, спортзалы.

Таким образом, формирование и развитие институтов гражданского общества неотделимо от реализации интересов местных сообществ через управление и распоряжение муниципальной собственностью как важнейшей экономической основы местного самоуправления.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Вопросы разграничения имущества и повышения эффективности его использования. Формирование управления муниципальной собственностью // Муниципальная экономика. 2005. № 3.
2. Гражданский кодекс РФ. М.: Экзамен, 2005.
3. Жуков А., Савин Д., Чуев А. Судьба муниципальной собственности в России // Муниципальная власть. 2005. № 2.
4. Закон РФ от 06.07.1991 № 1550-1 «О местном самоуправлении в Российской Федерации» (ред. от 08.12.2003) // Ведомости СНД и ВС РСФСР. 18.07.1991. № 29.
5. Кодина Е. О пользе правильного чтения законов, или ещё раз о проблеме распоряжения муниципальной собственностью // Муниципальная власть. 2004. № 3.
6. Конституция РФ (изм. от 25.03.2004) // Российская газета. 25.12.1993. № 237.
7. Краснов М.А. Местное самоуправление — иллюзия или цель? // Конституционные и законодательные основы местного самоуправления в Российской Федерации. Сборник научных трудов. М., 2004.
8. Прохорова В.В. Управление муниципальной собственностью (отечественный и зарубежный опыт). Краснодар, 2003.
9. Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ (ред. от 19.06.2004) «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (принят ГД ФС РФ 16.09.2003) // Российская газета. 08.10.2003. № 202.
10. Федеральный закон от 28.08.1995 № 154-ФЗ (ред. от 08.12.2003) «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (принят ГД ФС РФ 12.08.1995) // Собрание законодательства РФ. 28.08.1995. № 35.

ТКАЧЕНКО С.В.

ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ВИНОДЕЛЬЧЕСКОГО ПОДКОМПЛЕКСА СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ

Инновации или нововведения, могут быть по товарам, организационным формам и структуре предприятия, методам продаж, рынкам.

Процесс осуществления инновационной политики предприятий винодельческого подкомплекса

Ставропольского края состоит из трех этапов: поиска идеи нового товара, создания производственного образца нового товара и проведения лабораторных рыночных испытаний. Производства товара в больших объемах и подготовки рынка.

Опыт показывает, что для обоснования инновационной политики, обеспечивающей предприятиям коммерческий успех — получение прибыли, гарантирующей производство товара на расширенной основе за счет собственных источников, необходимо изучить десятки идей. В конечном итоге должны получить одну идею, наиболее полно отвечающую перспективным требованиям рынка.

Разрабатывая рыночно поведение, винодельческие предприятия края в качестве одной из ведущих стратегий должны выбрать стратегию инноваций, которая предполагает приобретение конкурентных преимуществ с помощью создания принципиально новых товаров или технологий, или удовлетворения осознанных или не осознанных потребностей новым способом.

Выбрав данную стратегию, Ставропольские виноделы должны стремиться сформировать конкурентное преимущество за счет осуществления радикальных инноваций в розничных сферах. Организации, осуществив радикальную инновацию, получают возможность создания сверхприбыли за счет скачка рентабельности продаж или за счет создания нового сегмента потребителей. Альтернативой является продажа новой технологии заинтересованным организациям.

Статистика свидетельствует, что деятельность по созданию и внедрению инноваций характеризуется, с одной стороны, высоким уровнем риска, с другой — высоким уровнем прибыльности, в среднем, более чем в три раза превышающем среднюю прибыльность инвестиций в экономически развитых странах. Мировая тенденция такова, что 80% прибыли предприятий образуется за счет производства новых товаров, выпуск которых составляет всего 20% от общего объема производства [4].

Учитывая возрастающий спрос на вина с добавлением настоев целебных трав, в качестве инновационного проекта виноделам Ставрополья предлагаем разработать новую группу продукции, в составе которой будут настои трав. Производство такого продукта обходиться дешево, дешевой она будет и для потребителя, следовательно, можно рассчитывать на обхват большего сегмента рынка. Помимо вин с добавлением настоев, считаем, данным производителям края стоит обратить внимание на перспективность плодово-ягодных вин и соков.

На это же нацеливает и Концепция аграрной политики Российской Федерации, которая обсуждалась на совещании в г. Ростове-на-Дону (12.05.05 г.) и утверждена в Правительстве РФ [3].

Таким образом, в деятельность научно-исследовательских учреждений организаторы исследований должны трансформироваться с учетом изменений экономической системы и в максимальной степени учитывать принципы рыночной экономики.

В настоящий момент деятельность большинства научных учреждений базируется на системе долгосрочного планирования исследований: применительно к научному учреждению это — управленческая система планирования исследовательской деятельности научной организации, основанная на распространении ранее исследованных (изученных) и установленных форм, явлений, тенденций и закономерностей в рамках сложившихся научных школ и предположений о незначительном характере их изменений в будущем (применительно к объекту исследований) [1].

Как показывает исследование, глобальные изменения климата, продолжающееся их тотальное техногенное воздействие на природу привело к тому, что процессы абиотических, биотических, биологических факторов приобрели устойчивую динамику, причем часто в направлении, противоположном усилиям по управлению качественной направленностью производственных процессов.

Масштабы любого производства, в том числе и научно — техническая деятельность, ограничиваются потребительским спросом, а не доступностью ресурсов. Возникает необходимость перехода на другой горизонт планирования, более соответствующий принципам рыночных отношений, и организации на предприятиях активной маркетинговой деятельности.

Следовательно, необходимо определить стратегию развития научной организации, основанную на правильно выбранных приоритетах, сравнении перспектив научной организации в различных видах научно-технической деятельности, всеобъемлющем анализе и прогнозе, распределении и возобновлении научно-технического потенциала для обеспечения выбранной стратегии.

Анализ существующего отраслевого научно-технического потенциала свидетельствует о том, что его качественное выражение явно недостаточно для увеличения темпов освоения новых сегментов рынка, а существующая направленность исследований, в свою очередь, стратегически уязвима. И, тем не менее, приступать к стратегическому планированию по приоритетам развития отрасли и разра-

ботке программ надо, так как они закладывают основы будущей эффективности. В определенном смысле это плохо вписывается в систему исполнения текущих планов, которые носят характер государственного заказа, поэтому возникает потребность создания отдельных систем исполнения по управлению проектами (направлениями), то есть по формируемым точкам стратегического роста, которые по мере развития создадут основу смены неэффективных проектов, будут способствовать формированию качественно нового потенциала существующих научных школ [2].

Необходимо разработать методологию построения системы организации исследований, гибко и оперативно реагирующей на изменение рыночного спроса (рис. 1).



Рисунок 1. Модель организации процессов планирования исследований и управления ими по организационно-функциональным блокам

Концепции и Постановления Правительства РФ направлены на создание условий перехода российской экономики на преимущественно инновационный путь развития на базе новейшей техники и высоких технологий. Это относится и винодельческому сектору экономики [4].

Инновационная деятельность — процесс, направленный на реализацию законченных научных исследований и разработок, либо иных научно-технических достижений в новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке, в новый или усовершенствованный технологический процесс, используемый в практической деятельности, и связанные с этим дополнительные научные исследования и разработки.

Одна из ключевых проблем развития инновационных процессов — низкий уровень готовности научно-технической сферы к работе в системе рыночных отношений. Основные трудности в реализации научно-технической продукции связаны не только с ограниченностью бюджетного финансирования, но, прежде всего, с тем, что субъекты научно-технической сферы в большинстве своем не имеют опыта работы в условиях рыночных реформ, не готовы к коммерческой реализации своих разработок, а законченная научно-техническая продукция не является товаром. Выбор за инновационной стратегией развития [2].

Специалисты и ученые СКЗНИИСиВ разработали Положение об основных принципах организации инновационной деятельности научным учреждением и его структурными подразделениями. Положение уже функционирует в институте в сегментах отраслевого рынка научно-технической продукции, то есть в сфере научно-технической и инновационной деятельности, обуславливающей про-

цесс овеществления результатов исследований (научно-технической продукции) в товар — объект купли-продажи и выражающий систему отношений между научными учреждениями и субъектами отраслевого предпринимательства, регулируемых спросом и предложением, стоимостью, ценой, конкуренцией.

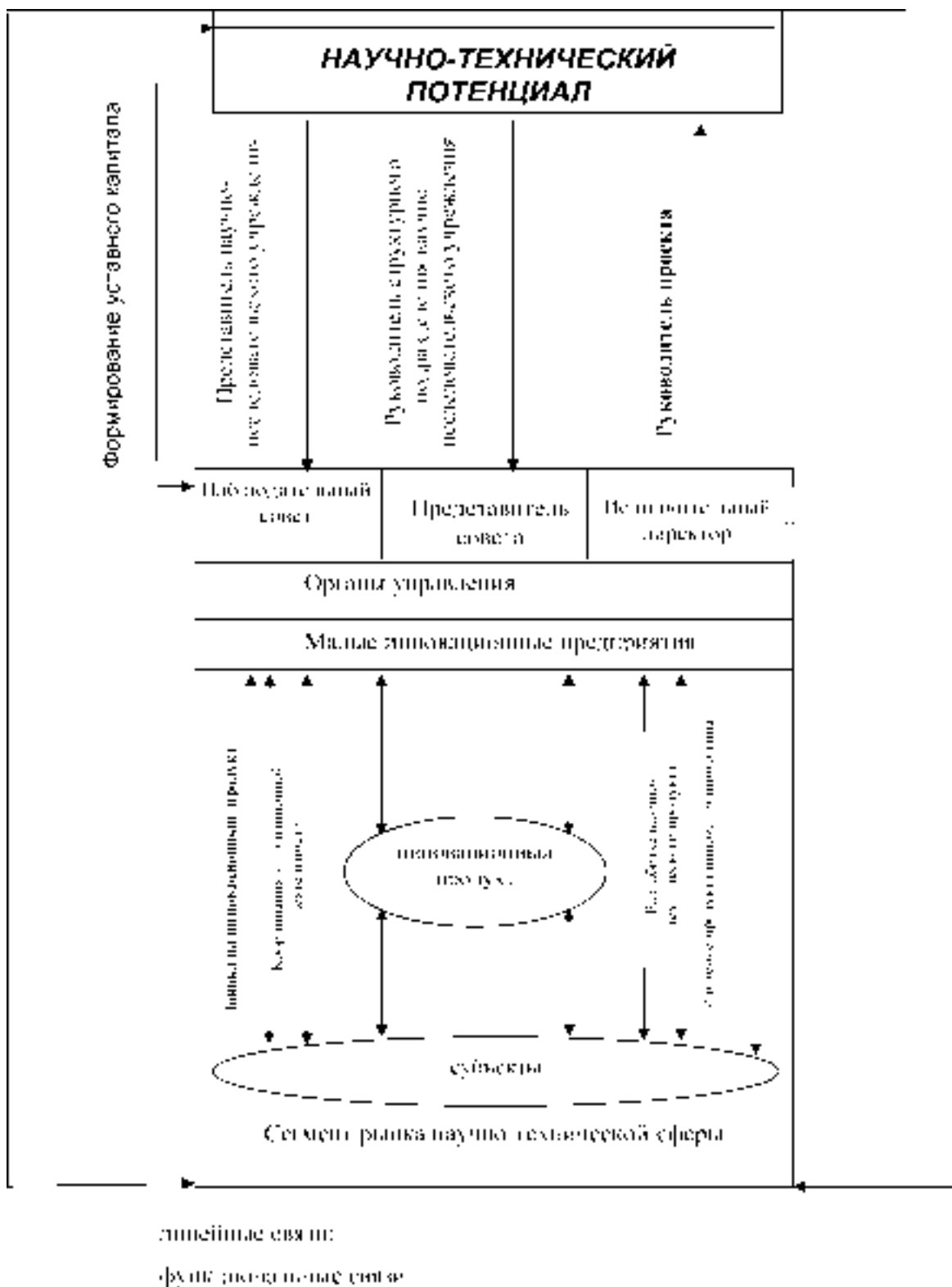


Рисунок 2. Схема развития инновационных отношений с субъектами научного и отраслевого предпринимательства

На данном рисунке представлен один из вариантов развития инновационных отношений с субъектами научного и отраслевого предпринимательства.

Координация инновационных отношений с субъектами научно технической деятельности Ставропольского края.

Существующая система координации отраслевых исследований неэффективна. По своей природе, так как она в миниатюре отображает прежнюю экономическую систему и не учитывает полностью или в определенной степени её принципиальную смену, принципы рыночной экономики, неадекватно реагирует на перемены внешнего воздействия и обрекает процесс координации на стагнацию со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Для построения координационной системы, отвечающей реальным условиям, необходимо, прежде всего, определить:

- направление координации усилий субъектов отраслевой научно-технической деятельности;
- принципы создания системы, которые были бы адекватны системе рыночных отношений, хотя бы в первом приближении;
- функции координирующего органа, базирующиеся на четко сформулированных целях и задачах;
- форму организации и её структуру.

Речь идет не о координации тематического плана Россельхозакадемии, а о взаимосогласованных действиях по разработке научно-технической продукции, внедрение которой будет способствовать повышению конкурентоспособности отрасли и получению реального социально-экономического эффекта, то есть о координации инновационной деятельности, как объективной необходимости функционирования субъектов экономических отношений в рыночной системе. При такой постановке вопроса основная функциональная нагрузка на координирующий орган смещается в сторону корпоративной организации исследовательского процесса инновационной направленности на основе консолидации интеллектуального и информационного потенциалов профильных научных и образовательных учреждений, усилий по формированию рынка научно-технической продукции и согласованных действий на нем.

Координация инновационных процессов — согласованные совместные действия субъектов отраслевой научно-технической деятельности по удовлетворению рыночного спроса на научно-техническую продукцию на основе кооперации и интеграции интеллектуальных и материальных ресурсов [3].

Одной из главных функций координирующего органа должны стать корпоративный маркетинг и менеджмент процессов создания научно-технической продукции инновационного типа, обработка форм и методов инновационной деятельности, эффективность которой базируется на совокупности критериев, определяющих предмет работы координирующего органа.

Таблица 1. Соотношение предмета деятельности и критериев процесса

Критерии процесса	Предмет деятельности
Актуальность	Анализ, прогноз субъектов, сегментов, отраслей, программ
Мобильность	Маркетинг рынков (товарного, научно-технической продукции)
Целевая направленность	Инновационная интеграция с отраслевыми субъектами на взаимовыгодной экономической основе
Непрерывность	Кооперация (вертикальная и горизонтальная)
Информационность	Интеграция в систему

На наш взгляд, организационная структура секции должна включать:

- исследовательские учреждения, работающие в виноградарстве по профилю секции;
- методический совет, сформированный из ведущих ученых этих учреждений и руководителей производителей винодельческих предприятий края;
- базовые отраслевые предприятия по направлениям инновационной деятельности;
- структуры, осуществляющие экспертизу экономической эффективности инновационных процессов.

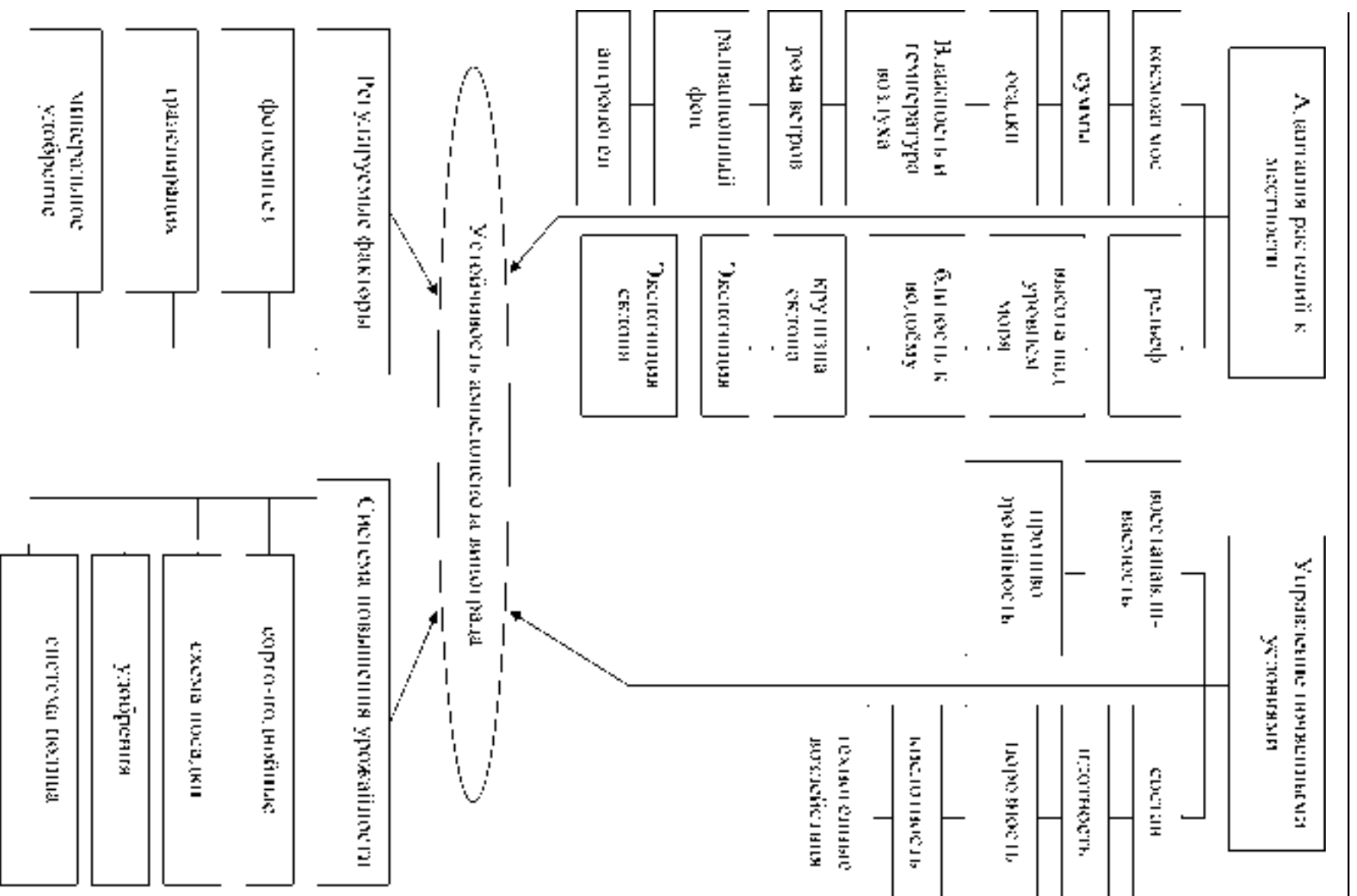


Рисунок 3. Модель организации и управления устойчивым амелиорозом

Организационная структура должна быть представлена:

- корпоративной информационной базой и сетью, включающей всей участников координационных отношений;
- отраслевым экспертно-методологическим советом;
- органом управления координационным процессом с делегированными ему полномочиями.

Координация осуществляется головным научным учреждением, имеющим функциональные структуры обеспечения инновационной деятельности.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Белобрагин В.Я. Современные проблемы территориального управления эффективностью производства и качеством продукции в условиях становления рынка. М.: Изд-во стандартов, 1994.
2. Желобанова И.Н. Взаимосвязь инновационных процессов в управлении. Н. Новгород: Нижегород. компьютер. центр пользователей, 2004.
3. Приходько А.Е. ГКК «Ставропольвиноградпром» // Виноград и вино России. 2001. № 2.
4. Трайнев В.А., Алексеев И.С., Трайнев И.В. Стратегия и тактика предпринимательской деятельности в отечественной и зарубежной практике: Обобщение и рек. М.: Междунар. акад. информац. процессов и технологий, 1995.

ТОКАЕВА Т.И.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ БЮДЖЕТАМИ ТЕРРИТОРИЙ

Переход к трехлетнему бюджетному планированию на 2008-2010 годы вызван необходимостью введения нового механизма управления бюджетным процессом. На наш взгляд, это вполне естественно и нормально, если государство проводит финансово-бюджетную политику сбалансированного развития экономики, обоснованное разграничение функций и полномочий всех участников финансово-бюджетных отношений. Сама финансово-бюджетная политика государства не должна быть сводима только к государственной практике участия (прямого) в решении возникающих экономических проблем. Всякое превышение роли государства в области финансово-кредитных отношений ведет к нарушению целостности и единства не только самой государственной финансово-бюджетной политики, но и механизма управления финансами. На последнее не менее ощутимое влияние оказывает и разница, порой весьма существенная, в мотивациях поведения государственных финансово-кредитных институтов и рыночных структур.

Исполнение бюджетных задач, при их недостаточной обоснованности, весьма отрицательно может сказаться на механизме управления финансами. Этот аспект проведения финансовой и бюджетной политики требует, на наш взгляд, более полного учета. Если мы имеем дело со своего рода опрокидыванием хозяйственной и бюджетной практикой отдельных финансово-кредитных и иных новаций, то это может означать не только неадекватность заложенных в них теоретических подходов к практике, но и недопустимое канонизирование некоторых процессов в ходе аналитической проработки нововведений.

Известно, например, что попытки новой организации распределения материально-технических ресурсов через активизацию использования товарно-денежных отношений и стоимостных форм регулирования экономики, к сожалению, не реализовались на практике в полной мере в период начала реформ. В 1993 году в России было более 20 бирж, в 1994 г. — менее 200, в 2003 г. — менее 30, в 2005 г. — менее 20. На долю прямых связей сегодня приходится более 4/5 всех поставок материально-технической продукции. В целом же биржевой оборот имеет тенденцию не к росту, а сокращению при увеличении в его структуре доли продажи денежных ресурсов и ценных бумаг.

Другой пример. Попытки введения нового механизма бюджетной реформы, в рамках которой в качестве ориентиров берется результат использования средств, а не объем выделенных финансовых

средств. В этом варианте происходит кардинальное перераспределение бюджетной ответственности за эффективное использование средств бюджетов. Однако изменение бюджетной классификации за последние 2-3 года не соответствует в полной мере указанным методам управления финансами (разумеется, бюджетами тоже), что может и дальше обострять вопросы межбюджетного регулирования в стране.

Отметим, что принцип несводимости — фундаментальный принцип финансовой политики. Это значит, что финансовая политика и финансовое регулирование экономики переходного периода к рынку не сводимы к государственной политике финансово-кредитных реформ и применяемым государством методам финансово-кредитного регулирования и управления. Теория финансовой политики не сводима только к государственной практике. Нарушение целостности и единства государственной финансовой политики в переходный период от государственной собственности к частной есть объективная закономерность условий проведения финансовой политики переходного периода. Она с неизбежностью генерирует определенную неадекватность заложенных в проводимую финансовую политику теоретических подходов. Канонизирование экономических процессов переходного периода в ходе проведения государственной финансовой политики увеличивает разрыв между ее содержанием и реальным достижением поставленных целей и задач, в том числе и в области совершенствования бюджетных отношений.

Широко распространено мнение о том, что в условиях рынка управления финансами (бюджетами) — функция госрегулирования экономики, а обеспечивается она путем распределения и перераспределения финансовых ресурсов [1, 3, 4]. Именно благодаря такому перераспределению создаются необходимые финансовые предпосылки для осуществления различных структурных подразделений экономики; накоплений и сбережений и т.д. Скажем так: все отмеченное выше справедливо, но при одном важном для понимания макроэкономических проблем совершенствования управления как финансами, так и бюджетными условиями. В экономике есть экономические отношения, показатели, действуют объективные экономические законы. В силу этого внутренним свойством (качеством) экономического развития рыночного типа является процесс саморегулирования. Этот процесс, кроме прочего, распространяется и на бюджетные отношения.

Консервативность мышления обычно связывает понятие централизации бюджетных средств с центром, как таковым, государством, т.е. федеральным центром. Это неправильно. Например, теоретическая и практически необоснованная централизация доходов и расходов может иметь место не только на федеральном, но и более низких уровнях: республиканском, краевом, областном, местном. Для плательщика нет разницы кому и куда платить, есть разница — сколько перечислять средств. Централизация должна быть. Весь вопрос в достижении пропорций между централизацией и демократизацией в распределении финансовых средств. Теоретически эффективное решение этого вопроса сопровождается подчас серьезными практическими проблемами, прежде всего, потому, что «пороги» здесь каждый понимает по-своему.

Принятое наверху оперативное и законодательно оформленное принципиальное решение по бюджетному вопросу, кредиту, денежному обращению вполне закономерно перекладывается на установление порядка составления, разработки, распределения, регистрации, взимания, регулирования, возмещения, отражения, исчисления и т.п. Именно с этого момента начинается появление нормативных документов и материалов в виде инструкций, положений, писем и т.д. Финансовая политика государства, политико-экономические установки высших политических и управленческих структур общества могут превращаться в финансовую политику ведомств, самостоятельно трактующих и действующих каждое в своей области от имени и по поручению государства. Именно на этой стадии, прежде всего, можно говорить об известной доле свободы в проведении финансовой политики компетентными ведомствами, то есть определенной свободы управления финансами не от политики вообще, а с учетом определения конкретных механизмов практической реализации принятых решений через и посредством системы распределения денежной формы стоимости.

Мы, совмещая понятие «финансово-бюджетная политика», не определяем его «как изменения, вносимые правительством в порядок государственных расходов и налогообложения» (такое определение характерно для работ известных зарубежных экономистов Кэмпбелл Р., Макконелл, Стэнли, Брю). Это было бы слишком узким истолкованием понятия, а самое главное, проблематики, которая возникает при системном анализе финансово-бюджетных отношений. Более структурировано и содержательно раскрывается это понятие, когда сущность финансово-бюджетной политики видится в

той совокупности отношений, которые возникают, когда государство и негосударственные структуры решают вопросы формирования и использования финансовых ресурсов в том числе и через бюджеты.

На проведение финансово-бюджетной политики, безусловно, сказывается множество факторов, не всегда одинаково влияющих и с одинаковой степенью полезности. Ряд авторов, раскрывая суть финансовой политики, отмечают ее связь с учетом и контролем над производством, количеством труда и распределением продуктов. На наш взгляд, эти вопросы были и есть базовые факторы для определения очередных задач финансово-бюджетной политики. Кроме того, на нее влияет денежно-кредитная политика, проводимая Центральным банком, коммерческими банками (особенно контроль за денежным обращением) внешняя торговля, налогообложение (увеличение или уменьшение налогов). Используются в качестве элементов проведения финансово-бюджетной политики и такие факторы как: сочетание демократического (по типу — рыночного), централизованного и децентрализованного методов формирования и распределения финансовых ресурсов. Немаловажное значение имеет и такая группа факторов как: ценовое и тарифное регулирование, использование субсидий, субвенций, дотаций, льгот, социальные выплаты (в том числе в форме денежной компенсации), пособия, страхование, государственные и кредитные заимствования и др.

Особо следует подчеркнуть и выделить такой новый фактор финансово-бюджетной политики как создание и использование стабилизационного (резервного) фонда денежных средств, который был узаконен Государственной Думой и имеет свою широкую собственную проблематику. Значение использования различных стабилизаторов в финансовой и бюджетной политике всегда было высоким, но создание самостоятельного стабилизационного фонда при Правительстве РФ породило множество проблем и их следует рассматривать самостоятельно. Тем более, если в данном контексте иметь ввиду вопросы укрепления финансовой базы межбюджетных отношений, совершенствование механизма управления бюджетами территорий.

С макроэкономической точки зрения проблемы управления бюджетами административно-территориальных образований затрагивают интересы всего населения страны и это неоспоримый факт. Вместе с тем в последнее время, когда почти все объекты социальной сферы были переданы в ведение региональных и местных органов власти, нагрузка на территориальные бюджеты резко возросла. Темпы роста бюджетных расходов существенно опережают темпы роста доходов. Уменьшается бюджетная обеспеченность социальной сферы и населения в регионах и на местах. Другими словами, доля местных финансов в консолидированном бюджете регионов уменьшается, а зависимость муниципалитетов от региональных властей усиливается. Сложившаяся ситуация, на наш взгляд, во многом объясняется тем, что положения Конституции РФ не были развиты и поддержаны другими системными решениями. Важным фактором здесь выступает конструкция налоговой системы России, при которой большинство налогов относится к федеральным, федеральный центр принимает решения о введении или отмене местных и региональных налогов, а местные власти лишены прав на налоговое администрирование.

Нефинансируемые «федеральные мандаты» с начала 1990-х гг. ложатся тяжелым бременем на муниципальные финансы. Как известно, их перевод на местный уровень был одним из способов сокращения дефицита государственного бюджета. На наш взгляд, названная проблема решается путем разграничения бюджетных полномочий между различными уровнями власти. При этом надо полнее учитывать, что снижение доли территориальных бюджетов в консолидированном бюджете государства ведет к снижению возможностей для финансирования жизнеобеспечения населения. В этих условиях главной проблемой органов власти местного самоуправления становится обеспечение текущих расходов социальных объектов, а говорить о финансировании капитальных расходов не представляется возможным. В настоящее время в среднем общегосударственные расходы на социально-культурные мероприятия финансируются за счет территориальных бюджетов на 82%, в том числе региональных — 25%, местных — 57%.

В современных условиях реформирования бюджетной системы РФ в связи с реализацией Закона РФ от 6.09.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах местного самоуправления в Российской Федерации» еще более актуальным становится вопрос об эффективном управлении бюджетами административно-территориальных образований (далее — АТО). Указанным законом установлено обязательное формирование муниципальных образований на двух уровнях: в поселениях и муниципальных районах с разграничением и закреплением за каждым уровнем присущим ему полномочий по реше-

нию вопросов местного значения, а также переданных государственных полномочий. В сфере финансов установлено, что у муниципальных районов и поселений будут свои бюджеты и своя налоговая база. Вопросы повышения эффективности управления бюджетным потенциалом АТО всех уровней: формирование доходов территории за счет различных источников и их эффективное использование; оптимизация денежных потоков и поддержание финансовой устойчивости бюджетов; минимизация бюджетных рисков представляется особенно актуальным в переходный период реформирования и последующего становления бюджетной системы РФ. Главным препятствием на пути налаживания эффективного функционирования бюджетов всех уровней является недостаточность теоретических и практических разработок в области управления бюджетами территорий.

В современных условиях развития сферы государственных финансов представляется актуальной разработка методологии, которую могли бы использовать научные работники, финансисты-практики, органы государственной власти и местного самоуправления, способствующей повышению эффективности управления бюджетами субъектов РФ и их АТО, а также обеспечению социально — экономической стабильности и развития территорий.

Безусловно, решение бюджетных проблем территорий возможно во взаимосвязи и непосредственной зависимости от их экономической конкурентоспособности. При этом сама постановка вопроса о конкурентоспособности территорий может вызывать разные научные размышления [2]. На наш взгляд, территории без развития производственных комплексов, не имеют необходимых бюджетных перспектив. Они всегда будут уязвимы и неустойчивы по бюджетному потенциалу, способности эффективно решать социально-экономические задачи. В тоже время научно-обоснованное управление бюджетами субъектов РФ и их административно-территориальными образованиями позволяет вырабатывать комплекс мер по увеличению налогооблагаемой базы и росту поступлений собственных доходов указанных бюджетов, определению основных направлений расходования их средств, соответствующих стратегическим и тактическим целям социально-экономического развития территорий, формированию оптимальной структуры расходов, регулированию уровня и динамики дефицита (профицита), экономному и эффективному расходованию бюджетных средств, применению системы региональных и муниципальных закупок на основе конкурсного распределения бюджетных средств, осуществлению бюджетного планирования и прогнозирования, определению перспектив развития АТО, распределению средств финансовой помощи в виде дотаций и субвенций из вышестоящих бюджетов.

На перспективу роль и значение региональных бюджетов РФ и административных территорий будет возрастать в аспекте необходимости решения социально-экономических задач. Нам представляется, что этот процесс пойдет в следующих основных направлениях.

Во-первых, сосредоточение финансовых ресурсов в бюджетах регионов РФ и АТО позволяет органам представительной и исполнительной власти регионов, местных администраций иметь финансовую базу для реализации своих полномочий в соответствии с Конституцией РФ.

Во-вторых, формирование региональных и местных бюджетов, сосредоточение в них денежных ресурсов дает возможность регионам в полной мере проявлять финансово-хозяйственную самостоятельность в расходовании средств на социально-экономическое развитие региона.

В-третьих, с помощью региональных и местных бюджетов осуществляется выравнивание уровней экономического и социального развития территорий.

В-четвертых, имея в распоряжении финансовые бюджетные средства, органы власти регионов и АТО могут увеличивать или уменьшать нормативы финансовых затрат на оказание государственных и муниципальных услуг в учреждениях непроизводственной сферы.

В-пятых, концентрируя часть финансовых ресурсов в региональных бюджетах, органы представительной и исполнительной власти регионов могут централизованно направлять финансовые ресурсы на решение стратегических задач развития региона, приоритетных отраслей экономики, промышленности, сельского хозяйства и социальной сферы.

В-шестых, региональные и местные бюджеты через финансовые ресурсы оказывают воздействие на оптимальные пропорции финансирования капитальных и текущих затрат и стимулирование эффективного использования материальных и трудовых ресурсов, а также создание новых местных производств и промыслов, что позволяет создавать новые рабочие места и вносить вклад в решение проблемы снижения безработицы в регионе.

Усиление вертикального составляющего межбюджетных отношений, конечно не может не вы-

зывать недовольство субъектов РФ, как «доноров», так и «реципиентов» федерального бюджета. В тоже время, как нам представляется, должна быть повышена мера ответственности и результативность собственных действий субъектов РФ в вопросах повышения доходности и финансового потенциала территорий. Обеспечение сбалансированности бюджетов, общая задача центральных органов власти и органов власти на местах [6, с. 261; 5]. Главное для центральных органов — не допустить (не пойти этим путем) механического урезания бюджетных расходов, в том числе и в оказании помощи регионам, если они по своим доходам не справляются с решением актуальных социально-экономических задач.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Бабич А.М., Павлова Л.Н. Государственные и муниципальные финансы. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.
2. Байрамукова Л.С. Относительные конкурентные преимущества территории как форма реализации эффективных производственных комплексов: Автореферат дис... канд.экон. наук. Кисловодск, 2006).
3. Вишегородцев М.М. Управление бюджетом. М.: Дело и сервис, 2002.
4. Иванов А.М., Боярский М.Г. Бюджеты субъектов федерации и приоритеты социальной политики / / Финансы. 2004. № 8.
5. Нуреев Р.М., Шульгин С.Г. Взаимосвязь экономического и политического монополизма в российских регионах: административный ресурс и форма его проявления // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2006. № 3.
6. Финансы / Под. ред. В.М. Родионовой. М.: Финансы и статистика, 1995.

ТРУНИН С.Н.

СОЗИДАТЕЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ТРУДОВОЙ ТЕОРИИ ПОТРЕБИТЕЛЬНОЙ СТОИМОСТИ

Обеспечение прогрессивного социально-экономического развития в современных условиях невозможно, на наш взгляд, без перехода к принципиально новой системе хозяйствования, способной органически соединить экономическую эффективность и социальную справедливость. В этом отношении представляется перспективным принципиально новое направление в экономической теории — трудовая теория потребительной стоимости (полезности), разрабатываемая в трудах В.Я. Ельмеева, В.Г. Долгова, М.В. Попова и ряда других ученых [1, 2, 3].

Прирост реального общественного богатства связан с увеличением объема материальных и духовных благ, то есть потребительных стоимостей. Поэтому потребительная стоимость (полезность) как экономическая категория находится в центре внимания трудовой теории стоимости. Её сторонники считают, что господствующая уже на протяжении многих веков экономическая система, основанная на законе стоимости, в современных условиях все более демонстрирует свою ограниченность и должна быть заменена принципиально иной системой, ориентированной на потребительную стоимость. В обоснование этого вывода можно привести два аргумента.

Во-первых, прежняя экономическая система была вполне адекватной такому этапу развития производительных сил, когда существовала прямая непосредственная связь между объемом затрат труда, т.е. величиной затрат рабочего времени, и размерами получаемого общественного богатства. В условиях современной НТР такая связь уже отсутствует. Темпы роста общественного богатства зависят теперь не только и не столько от затрат рабочего времени, сколько от уровня использования достижений науки и техники. В результате рабочее время в сфере производства уже перестает быть мерой богатства, что подрывает механизм действия закона стоимости.

Во-вторых, в условиях господствующих экономических систем становится практически невозможным обеспечение всестороннего развития личности человека. Закон стоимости, как известно, предполагает эквивалентный обмен между товаропроизводителями. В условиях такого обмена каж-

дый товаропроизводитель может рассчитывать в лучшем случае лишь на возмещение того количества труда, которое он дал в одной форме, равным количеством труда в другой форме. Никакой возможности для всестороннего развития, для «приращения» личности человека нет.

Исходя из сказанного, можно сделать следующий вывод: эпоха господства экономической системы, основанной на законе стоимости, заканчивается, и на ее место должна прийти новая, более прогрессивная потребительностоимостная система, которая предполагает приоритет потребительной стоимости, а не стоимости.

Как известно, в 1960–1980-е гг. учеными Центрального экономико-математического института (ЦЭМИ) Академии наук СССР под руководством академиков Н.П. Федоренко и С.С. Шаталина была разработана теория оптимального функционирования экономики (ТОФЭ, другая аббревиатура — СОФЭ). Достоинство ТОФЭ в том, что она указала на ограниченность стоимостного подхода и предложила поставить потребительную стоимость (полезность) в центр экономического анализа. Сторонники данной теории исходили из необходимости и возможности достижения оптимальных параметров функционирования всей экономики страны, т.е. построения оптимальной экономико-математической модели развития всего народного хозяйства, причем эту задачу предполагалось решить традиционными методами линейного программирования. При этом в основу данной модели должна быть положена не стоимостная, а потребительностоимостная концепция.

Сторонники ТОФЭ исходили из того, что общим свойством всех благ является их способность удовлетворять независимо от их специфической потребительной стоимости потребности вообще, абстрактные общественные потребности, т.е. влиять на общий уровень народного благосостояния. Это свойство потребительных стоимостей было названо абстрактной общественной полезностью. Различные потребительные стоимости, по мнению сторонников данной модели, могли быть соизмеримы друг с другом не только на основе количества овеществленного в них абстрактного труда, но и на основе их абстрактной общественной полезности.

Критерий оптимальности развития экономики формулировался как обеспечение максимальной общественной полезности потребительских благ, включая услуги. Величина абстрактной полезности в ТОФЭ является объективной оценкой того вклада, который вносит приращение различных потребительных стоимостей в приращение величины народнохозяйственного критерия оптимальности. Приращение потребительских благ непосредственно влияет на прирост величины народнохозяйственного критерия оптимальности, прямо характеризует изменения уровня удовлетворения потребностей членов общества. В конечном счете и общественная полезность средств производства определяется вкладом их приращения в прирост величины критерия оптимальности развития экономики, являясь производной от общественной полезности производимых с их помощью потребительских благ.

К сожалению, сторонникам ТОФЭ так и не удалось разработать оптимальный план функционирования экономики, что можно объяснить следующими причинами. Во-первых, задача определения абстрактной полезности благ так и не была решена на практике. Во-вторых, данная теория в полной мере все-таки не преодолела стоимостной подход, что выразилось, в частности, в понимании самого условия достижения оптимального плана. Оно было сформулировано как равенство общественной полезности всех благ общественно необходимым затратам на их производство. Таким образом получалось, что полезность благ определяется затратами на их создание, что вполне соответствует логике стоимостной концепции.

Трудовая теория потребительной стоимости предлагает принципиально новый подход к решению проблемы экономической оценки, утверждает возможность соизмерения различных потребительных стоимостей на принципиально новой — трудовой основе. При этом сохраняется необходимая преемственность с трудовой теорией стоимости, так как и в том, и в другом случае экономическая проблема исследуется в одной и той же плоскости — труда, трудовых отношений. Соизмерение потребительных стоимостей происходит на основе соизмерения труда, но не затраченного, как при измерении стоимости, а сэкономленного, высвобожденного живого человеческого труда. Следовательно, в соответствии с этим подходом потребительные стоимости различных благ в конечном счете соизмеримы с точки зрения эффекта от их реализации, который состоит в высвобождении живого труда. Таким образом, конкретный труд, создающий потребительную стоимость, обеспечивает получение тех или иных полезных свойств отдельных благ, которые затем в сфере потребления этих благ обеспечивают экономию, высвобождение труда абстрактного.

Для более детального рассмотрения трудовой теории потребительной стоимости необходимо

подробно проанализировать особенности экономической оценки полезности различных благ в данной теории. Следует отметить, что глубина разработки этих вопросов различна применительно к разным благам: в отношении факторов производства эта проблема в основном уже решена; значительно меньшие результаты достигнуты в оценке полезности предметов потребления.

В настоящее время при оценке полезности факторов производства их потребительная стоимость берется в натуральной, технико-технологической форме. Экономическая же сторона потребительной стоимости остается вне поля зрения. В соответствии с трудовой теорией потребительной стоимости величина экономической оценки полезности любого фактора производства определяется размерами экономии человеческого труда, которая достигается при использовании этого фактора. Следовательно, потребительные стоимости всех факторов производства сопоставимы между собой по такому показателю, как размер обеспечиваемой ими экономии человеческого труда. Чем больший размер этой экономии обеспечивает тот или иной фактор, тем более высокую экономическую оценку он должен получить. Таким образом, при данном подходе создаются подлинно научные основы для оптимизации структуры факторов производства, как на макро-, так и на микроуровне. Общество в целом и каждое предприятие будут выбирать такой набор факторов производства, который обеспечит наибольший эффект от их использования.

Трудовая теория потребительной стоимости исходит из того, что при применении стоимостного подхода невозможно дать точную оценку экономической эффективности мероприятий, связанных с НТП. Дело в том, что при любом методе расчета этой эффективности в рамках стоимостного подхода экономия общественного труда берется не в полном объеме, а только в той части, которая касается оплаченного труда. Иными словами говоря, учитывается только экономия на заработной плате. Такой подход имеет два серьезных недостатка.

Во-первых, подрываются стимулы к внедрению новой техники и технологии у наемных работников, так как речь идет об экономии именно их фонда заработной платы. Как правило, технические новшества внедряются быстрее в тех отраслях, где установилась более высокая заработная плата.

Во-вторых, границы применения новой техники и технологии неоправданно сужаются. Поскольку в расчет берется только экономия на заработной плате, а не общий объем высвобождаемого живого труда, то очень многие направления НТП при таком подсчете могут оказаться неэффективными.

Трудовая теория потребительной стоимости уделяет основное внимание расчету объема высвобождаемого труда и в то же время указывает на необходимость сопоставления этого объема с величиной затрат труда на создание того или иного фактора производства. Следовательно, расчет величины экономии человеческого труда от использования того или иного фактора производства должен производиться по формуле:

$$\mathcal{E} = T - Z,$$

где $\mathcal{E}$ — экономия человеческого труда от использования того или иного фактора производства; T — объем высвобождаемого живого труда при применении этого фактора; Z — затраты труда на производство данного фактора.

При этом в условиях НТР размер экономии труда при использовании любого фактора производства должна постоянно возрастать, т.е., величина высвобождаемого труда при применении этого фактора должна быть больше, чем затраты труда на создание данного фактора.

Наряду с проблемой оценки потребительной стоимости факторов производства существует и проблема оценки потребительной стоимости предметов потребления. Она пока в полной мере не решена, чему могут быть два объяснения: либо такая проблема вообще неразрешима, либо экономическая теория уделяет еще недостаточное внимание человеческому фактору. Более правильным нам представляется второе объяснение. Необходимо иметь более четкое представление о том, как действует сам человеческий фактор, какое влияние он оказывает на достижение экономии общественного труда.

В современной инновационной экономике обобщающим показателем эффективности общественного производства, на наш взгляд, должна стать норма свободного времени, которая определяется по формуле:

$$CB' = \frac{CB}{PB} (\%),$$

где CB' — норма свободного времени; CB — абсолютная величина свободного времени; PB —

абсолютная величина рабочего времени.

Этот показатель позволяет дать характеристику процесса производства с двух точек зрения. Во-первых, становится ясно, каким путем общество добивается увеличения своего богатства: либо путем использования достижений НТП, позволяющих снизить величину затрат рабочего времени, либо путем интенсификации труда и увеличения затрат рабочего времени. Во-вторых, данный показатель позволяет оценить то соотношение, ту пропорцию, в которой находятся между собой сокращение рабочего и увеличение свободного времени. Очевидно, что не вся экономия рабочего времени в сфере материального производства увеличивает свободное время. Такая экономия распадается на две части: первая обеспечивает расширение непроизводственной сферы, а вторая — увеличение свободного времени непосредственных производителей материальных благ.

Рассмотрим теперь сферу распределения. Известно, что само распределение следует понимать двояко: как распределение факторов производства между различными отраслями экономики и как распределение результатов труда.

Современная экономика требует распределения различных видов труда и рабочего времени в пропорциях, требуемых общественными потребностями. Такую ситуацию в свое время предвидели К. Маркс и Ф. Энгельс. «В будущем обществе... — писал К. Маркс, — потребление уже не будет определяться минимумом времени, необходимого для производства: наоборот, количество времени, которое будут посвящать производству того или другого предмета, будет определяться степенью общественной полезности этого предмета» [4, с. 97].

Такой же принципиальной позиции о роли общественной полезности придерживался и Ф. Энгельс, который писал в «Анти-Дюринге», что в будущем обществе «план будет определяться в конечном счете взвешиванием и сопоставлением полезных эффектов различных предметов потребления друг с другом и с необходимыми для их производства количествами труда» [5, с. 321].

Распределение результатов труда также должно осуществляться на потребительностоимостной основе. Для его правильного понимания недостаточно призывать к необходимости распределения по труду. Нужно установить, по какому труду осуществляется распределение: по труду, который равен стоимости жизненных средств, рабочей силы; или по труду, определяемому потребительной стоимостью жизненных средств и, следовательно, условиями их потребления, а не только производства.

В первом случае мы имеем дело со стоимостной формой реализации принципа распределения по труду, основанной на величине абстрактного труда: рабочему возмещается стоимость его рабочей силы, т.е. он получает лишь ту часть созданного им же продукта, которая необходима для воспроизводства его рабочей силы.

В современных условиях возможен другой способ распределения жизненных средств — по потребительной стоимости рабочей силы, т.е. по потребительной силе труда. Известно, что потребительная стоимость рабочей силы состоит в том, что работник предоставляет обществу большее количество труда, чем требуется на создание необходимых ему жизненных средств. Работник, следовательно, может с полным основанием претендовать не только на тот объем жизненных средств, который равен стоимости его рабочей силы, но и на дополнительное количество жизненных благ и средств развития, доставляемых его же живым трудом.

Распределение на стоимостной основе этого обеспечить не может. Самое большое, что может быть достигнуто при распределении на стоимостной основе, это распределение по производительной силе работника. Последовательное осуществление такого принципа уже представляло бы шаг вперед по сравнению с преобладающими в настоящее время системами распределения, в которых довольно часто вообще отсутствует непосредственная связь между размерами конечного продукта и той доли богатства, которая поступает в распоряжение отдельного работника. При распределении по производительной силе такая взаимосвязь реально существует, т.е. чем более производителен труд работника, тем на получение большей доли общественного продукта он может претендовать. Но возможности роста реального благосостояния работника в этом случае все равно ограничены. Известно, что при перевыполнении сменного задания, повышении процента выполнения норм выработки происходит увеличение норм и снижение расценок за единицу выпускаемой продукции. Это объясняется тем, что при повышении производительной силы работника происходит сокращение трудоемкости выполняемых работ, а размер фонда заработной платы прямо связан с величиной трудоемкости.

Все эти меры в рамках действия закона стоимости обосновываются ссылками на необходимость борьбы с инфляцией, достижения опережающих темпов роста производительности труда над темпа-

ми роста средней заработной платы и др. На практике же реализация всех этих требований приводит к подрыву материальной заинтересованности самих работников.

Поэтому трудовая теория потребительной стоимости предполагает принципиально иной способ распределения: не по производительной, а по потребительной силе труда, т.е. распределение не по стоимости, а по потребительной стоимости рабочей силы. Для этого надо, во-первых, потребительную стоимость (полезность) продукта выразить количеством замещаемого, сэкономленного живого труда, определив таким образом производительную силу труда. Во-вторых, производительную силу труда надо перевести в потребительную силу труда. Она будет измеряться количеством сэкономленного рабочего времени, которое становится мерой роста благосостояния и всестороннего развития работника.

Наиболее эффективная система распределения общественного богатства предполагает не только увеличение заработной платы, но и проведение политики систематического снижения розничных цен на потребительские блага и услуги. Такая политика имеет ряд преимуществ по сравнению с постоянным повышением заработной платы.

Во-первых, повышение заработной платы часто вызывает усиление инфляционных тенденций в экономике. Снижение же розничных цен на потребительские блага и услуги является показателем высокой стабильности национальной денежной единицы, полного соответствия товарной и денежной массы.

Во-вторых, если увеличение заработной платы свидетельствует о повышении эффективности производства только на микроуровне, то снижение розничных цен характеризует рост эффективности национальной экономики в целом.

В-третьих, при проведении политики снижения розничных цен экономический выигрыш получают все слои населения, тогда как повышение заработной платы дает выигрыш только отдельным категориям.

На наш взгляд, существенные изменения должны произойти в сфере обмена. Мировой хозяйственной практике известны два варианта обмена: прямой товарообмен и обмен посредством денег. При всем различии между этими формами обе они осуществляются в рамках затратного подхода на основе закона стоимости, т.е. на основе эквивалентного возмещения затрат труда. В современных условиях возникает возможность перехода на совершенно новые принципы обмена — не по затратам, а на основе экономии общественного труда. Поскольку потребительные стоимости благ соизмеримы с точки зрения обеспечиваемой при их применении экономии труда, то вполне возможен переход к обмену потребительных стоимостей на основе величины достигнутой экономии. Это будет достаточно длительный процесс. Массовый переход к такому обмену может произойти лишь в случае возникновения заинтересованности в нем у экономических субъектов, т.е. когда обмен на основе экономии труда будет более выгодным, чем обмен по затратам труда. Такая ситуация в экономике станет реальной при условии, если размер получаемой экономии общественного труда будет достаточно значительным, чтобы превысить величину затрат труда. Долгое время развитие производительных сил не создавало для этого объективных предпосылок. Только в рамках современной НТР при нынешнем уровне производительных сил становится возможен постепенный переход к обмену на основе экономии общественного труда.

В заключение рассмотрим возможные изменения в сфере потребления. Известно, что только в процессе реального потребления проявляется полезность любого блага. Между тем в условиях господства стоимостных методов хозяйствования потребление не может рассматриваться как конечная цель производства. Поэтому не удивительно, что большинство экономистов вообще исключает потребление из сферы производственных и всех общественных отношений. Оно рассматривается как неэкономический процесс. Такая точка зрения не разделяется сторонниками трудовой теории потребительной стоимости. Они исключительно высоко оценивают роль потребления в системе производства. Сторонники этой теории используют термин «потребительное производство». Процесс потребления рассматривается как исключительно важная сфера, в которой осуществляется не только воспроизводство рабочей силы, но и развитие личности. Следовательно, не только процесс труда, но и процесс потребления обеспечивает всестороннее физическое и интеллектуальное развитие человека. Ориентация на потребление, на создание наиболее благоприятных условий для развития личности должна стать приоритетной. Конечные результаты экономического развития могут быть заданы системой показателей, отражающих уровень потребления основных благ и возможности для обеспе-

чения всестороннего развития человека. Таковы, например, показатели, характеризующие степень достижения научно обоснованных норм потребления различных благ и услуг. Достижение этих показателей должно обеспечиваться соответствующей системой целевых государственных программ. При этом всем гражданам страны должен быть гарантирован определенный минимальный уровень удовлетворения потребностей в материальных и духовных благах, независимо от величины их текущего дохода. Достижение такого минимального уровня фактически невозможно в условиях господства стоимостных методов хозяйствования, где все надежды возлагаются только на механизм индексации заработной платы и других доходов. Реальная практика убедительно доказала несостоятельность этих надежд. Индексация отнюдь не гарантирует поддержания минимально необходимого уровня потребления.

Итак, практическая реализация положений трудовой теории потребительной стоимости обеспечивает реальную гуманизацию производства, реализацию принципов социального рыночного хозяйства, в котором рынок рассматривается не как самоцель, а как эффективный инструмент обеспечения роста народного благосостояния и всестороннего развития личности.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Долгов В.Г. Управление научно-техническим прогрессом: потребительно-стоимостные основы. Л.: Изд-во ЛГУ, 1988.
2. Долгов В.Г., Ельмеев В.Я., Попов М.В. Выбор нового курса. М.: Мысль, 1991.
3. Ельмеев В.Я. Воспроизводство общества и человека. М.: Мысль, 1988.
4. Маркс К. Нищета философии // Маркс К., Энгельс Ф. Полн. собр. соч. Т. 4.
5. Энгельс Ф. Анти-Дюринг // Маркс К., Энгельс Ф. Полн. собр. соч. Т. 20.

ТХАГАЛЕГОВА З.Х.

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬЮ РЕКРЕАЦИОННОЙ ТЕРРИТОРИИ

Актуальной проблемой регионов, обладающих рекреационными ресурсами, является невысокая заинтересованность государства в развитии рекреационной индустрии, влияние которой на экономику России пока незначительно. Оно адекватно вкладу государства в развитие отрасли и сдерживается отсутствием инвестиций, низким уровнем гостиничного сервиса, недостаточным количеством мест в гостиницах, дефицитом квалифицированных кадров менеджеров и обслуживающего персонала. Дальнейшее развитие российской экономики в определенной степени будет определяться ростом инновационной активности и инвестиционной привлекательности предприятий и отраслей рекреационного комплекса.

Формирование региональной инвестиционной политики по развитию горно-рекреационного комплекса нашло свое отражение в 1996 г. в Федеральной Программе «Развитие Приэльбрусья Кабардино-Балкарской Республики как международного центра туризма, альпинизма и горнолыжного спорта». Однако отсутствие финансирования со стороны государства привело к снижению инвестиционной привлекательности горно-рекреационного комплекса и полному отсутствию интереса к финансированию мероприятий Программы со стороны частных и корпоративных инвесторов.

Стратегия развития территориальных рекреационных комплексов является важной составляющей повышения уровня инвестиционной привлекательности. Основопологающим моментом данной стратегии является ориентация на ограничение антропогенной нагрузки на окружающую среду в соответствии с природоохранными мероприятиями и мониторингом состояния рекреационных ресурсов.

Важную роль в активизации инвестиционной деятельности играет совершенствование системы отбора проектов. При использовании принципов отбора проектов и работе с инвесторами необходимо определить приоритеты в критериях оценки эффективности капиталовложений. Предпочтение в данном случае отдается не только снижению сроков окупаемости проекта, но и его социальным со-

ставляющим — повышению занятости местного населения, уровню доходности бюджетов разных уровней и т.д. Поддержка проектов с точки зрения обозначенных позиций позволит повысить синергетический эффект. В качестве примера можно привести предлагаемую реконструкцию рекреационных объектов в Приэльбрусье, в том числе мест размещения с использованием 25 млн. долл. США. Реконструкция предполагает реабилитацию и расширение гостиничного комплекса, включая турбазы, приюты и оздоровительные лагеря.

Отличительным признаком предлагаемой инвестиционной политики является отсутствие приоритетов при размещении капиталовложений в рекреационном комплексе. Следует отказаться от намерения определить главные «локомотивные» рекреационные объекты, вложения в которые вытянут все остальные. Можно прийти к выводу о том, что при эффективных инвестициях и менеджменте таким «локомотивом» может стать любая отрасль курортно-рекреационного хозяйства (бальнеологические центры, горнолыжный спорт, альпинизм, туризм и др.). Разумеется, данный тезис нельзя применять к экономической политике региона в целом, где необходимо четко выделять именно отраслевые предпочтения (например, АПК).

Особенностью региональной инвестиционной политики в рекреационном комплексе является гибкость и разнообразие форм поддержки проектов. В Кабардино-Балкарской республике инвестор должен иметь возможность практически на всех этапах проекта воспользоваться какой-либо из форм поддержки. На первом этапе возникновения идеи и формирования инвестиционного предложения такой формой является информационное и организационное сопровождение проекта. На втором этапе реализации проекта крупному бизнесу должны предоставляться республиканские гарантии и поручительства, малому и среднему — субвенции для погашения процентов по банковским кредитам. На третьем этапе предоставления новых услуг и выхода на проектную мощность рекреационный объект в рамках проекта освобождается от всех платежей в части регионального и местных бюджетов. На четвертом этапе выхода на международный рынок и расширения рынка сбыта рекреационных услуг инвестору предоставляются субвенции из бюджета того района, на территории которого расположен рекреационный объект, на цели ускоренного развития бизнеса.

Реальная поддержка инвесторов в указанных выше формах может осуществляться на основе специально разработанного и подлежащего к принятию в КБР законодательства. Предположительно эффективность предлагаемых разработок может составить следующие показатели: на 1 рубль налоговых льгот региональный и местные бюджеты получают 5–6 рублей дополнительных поступлений. Этот же рубль бюджетной поддержки даст региону 10 рублей дополнительных инвестиций. Первые два года реализации таких механизмов (с учетом предоставления субвенций на развитие бизнеса) региональный и местные бюджеты могут получить более 800 млн. руб. дополнительных платежей.

В результате предлагаемых мер по уровню благоприятности инвестиционного климата в рекреационном природопользовании Кабардино-Балкарская республика может занять лидирующее место не только в Южном Федеральном округе, но и в стране в целом.

Рекреационные ресурсы составляют национальное богатство, так как определяют возможности развития страны, и именно поэтому они нуждаются в полной оценке и учете, что крайне важно при разработке системы действий по управлению инвестиционной привлекательностью рекреационных территорий.

Необходимость в классификации ресурсов вызвана острой потребностью в повышении эффективности инвестиционных решений в одноименном подкомплексе народного хозяйства. Для КБР в качестве критериев классификации можно принять уровень обеспеченности и важность.

Исходя из предложенной классификации, в рамках, например, туристского подкомплекса, можно допустить, что при достаточности рекреационных ресурсов не возникает потребности в применении каких-либо чрезвычайных мер и правил. Право управления такими «богатствами ресурсами может» быть доверено местным органам самоуправления, а цена за ресурс будет включать затраты на освоение, охрану, восстановление и создание соответствующей прибыли.

При недостатке рекреационного ресурса правовой уровень их использования, по-видимому, должен быть более высоким (чем выше, тем сильнее ограниченность). Причём в цену используемого ресурса следует включить затраты, необходимые для предотвращения повышения степени ограниченности (а может, и для её снижения или даже ликвидации). Управление резко ограниченными ресурсами должно осуществляться на правительственном уровне.

В государственной поддержке и инвестировании нуждаются ресурсы чрезвычайной важности,

определённые объекты природного ландшафта (заказники, национальные парки, заповедники и т.п.). Подобные чрезвычайно важные ресурсы подлежат включению в особый государственный регистр.

Для получения положительных результатов при принятии инвестиционных решений, управление развитием рекреационных территорий должно осуществляться на основе количественной и качественной оценки ресурсов. Возможны два подхода к оценке последствий антропогенной нагрузки на рекреационные ресурсы:

1. Оценка последствий антропогенной нагрузки на рекреационные ресурсы по величине затрат на восстановление потерянных свойств ресурса. Например, террасирование, разрушение склонов при развитии горнолыжного спорта в Национальном Парке Приэльбрусье.

2. Оценка антропогенного воздействия по размеру затрат, требуемых на предотвращение предполагаемого антропогенного в действия.

Следует отметить, что затраты на восстановление потерянных свойств рекреационных ресурсов гораздо выше, чем издержки на предотвращение антропогенного воздействия.

Оценка антропогенной нагрузки на рекреационные ресурсы невозможна без достаточно полной информации — ресурсосберегающего мониторинга. При этом следует учитывать виды рекреационных ресурсов и виды наносимых ущербов. Поэтому принимаемые инвестиционные решения должны быть сопряжены со строгими ограничительными и природоохранными мерами в рамках функциональных зон альпинизма, туризма, спорта, прогулок, сельского хозяйства, добычи ископаемых. Данные направления рекреационного природопользования в полной мере представлены в пределах Национального природного Парка Приэльбрусье.

Следует иметь в виду, что национальный парк в ракурсе проводимых исследований рассматривается нами как сложный природно-хозяйственный комплекс, охватывающий и природные резерваты, и используемые угодья, и поселения, но всё здесь служит сохранению природных ресурсов для рекреации.

Перечисленные ранее направления отрасли рекреационного природопользования в рассматриваемом национальном парке объединены рядом разнообразных целей — стремлением к увеличению доли рынка, объёма продаж, акционерного капитала, массы прибыли, рентабельности, конкурентоспособности, темпов обновления средозащитной техники и технологии. Между тем, традиционные показатели эффективности капиталовложений представляют те или иные характеристики их доходности, и лишь показатель срока окупаемости заостряет внимание на скорости поступлений от проекта рекреационного природопользования. Особая сложность заключается не в трудности диагностики рынка рекреационных услуг, а в специфичности используемых ресурсов при внедрении инвестиционных проектов.

Остальные индикаторы эффективности инвестиционных решений, как известно, определяют расчётную норму прибыли от инвестиций, индекс доходности (рентабельности), внутреннюю норму прибыли и чистую приведённую стоимость проекта, т.е. разницу между текущей стоимостью будущих прибылей и затратами на инвестиции.

Инвестиционные проекты, предназначенные для решения отдельных рекреационных либо средозащитных задач, могут быть напрямую не связаны с общими целями всего регионального рекреационного комплекса, поэтому трудно проследить за целевой динамикой по их реализации. Здесь уместно ввести обобщённое описание иерархической системы. При этом все компоненты системы одного уровня должны быть выражены в одной целостности, т.е. уровень обобщения их должен быть одним и тем же. В противном случае искажается представление о системе.

При детализации описания инвестиционного проекта развития рекреационной территории, цели её подразделяют на подцели, а последние — на некоторое множество задач, каждая из которых описывается набором характеристик потенциального результата. Иными словами, цели и задачи находятся на разных уровнях иерархии их описания. Именно в этом, по нашему мнению, заключается основная трудность применения целевых показателей для оценки выполнения рекреационных задач. В то же время достаточно детальное описание в задачах потенциального результата и необходимых ресурсов для их реализации даёт возможность рассчитать показатели доходности инвестиций в обозначенную отрасль.

В конечном счете, цели и задачи управления развитием рекреационных территорий могут быть достигнуты при внедрении комплекса действий, обобщённое описание которых имеет следующую структуру: операции, мероприятия, основные направления развития.

Для выявления эффективности инвестиционных решений в понятийный аппарат введём ряд определений: операция — единичное (элементарное) действие; мероприятия — набор технологически и организационно связанных операций, предназначенных для решения задачи, т.е. достижения частного результата, входящего в подцель или цель рекреационного природопользования; направления развития — комплекс мероприятий, взаимосвязанных технологически и организационно, служащий для достижения целей (подцелей) управления развитием рекреационных территорий.

Стратегическая эффективность естественно вписывается в систему оценок эффективности разнообразных видов деятельности в отрасли рекреации и делает её завершённой.

Показатели стратегической эффективности выполняют две функции — инструментальную и оценочную. Инструментальная предназначена для обоснования стратегических решений, а оценочная — для подведения итогов и стимулирования.

Показатели потенциальной стратегической эффективности более подробно излагаются ниже. При воздействии стратегических инвестиций на одну цель отрасли рекреации их потенциальная эффективность может быть рассчитана путем сопоставления потенциального целевого результата с ожидаемым (плановым) значением цели.

Рентабельность активов территориального рекреационного комплекса является одной из целей отрасли и в то же время входит в состав традиционных показателей эффективности капиталовложений. Целесообразно при этом индекс доходности интерпретировать как сквозной показатель, связывающий эффективность стратегических и тактических уровней инвестиционных решений. Практически это означает, что стратегические решения проверяются не только с точки зрения полноты достижения целей развития рекреационных территорий, но и минимально необходимой доходности, задаваемой индексом доходности. Остальные традиционные показатели эффективности инвестиций следует относить к тактическим.

ТЮТЮННИК К.В.

АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Усиление позиций малого бизнеса связано с изменениями, происшедшими в развитых странах в последней трети XX века на базе высокого развития индустриальной системы, становления нового, постиндустриального общества. Д. Белл так определяет черты этого периода в развитии общества: «в экономике имеет место сдвиг от обрабатывающих отраслей к сфере услуг; в технологии утверждается ведущая роль основанных на науке отраслей промышленности», наблюдается «переход от товаропроизводящего общества к информационному обществу или обществу знаний», «от эмпиризма или метода «проб и ошибок», к теории и кодификации теоретического знания ради управления потоком нововведений и формулирования политики» [1, с. 661].

Все чаще деятельность малых предприятий, в зарубежной и отечественной литературе, в период постиндустриального производства связывают с инновационным процессом. Это единственный процесс, объединяющий науку, технику, экономику, предпринимательство и управление. Он состоит в получении новшества, и простирается от зарождения идеи до ее коммерческой реализации, охватывая, таким образом, весь комплекс отношений: производство, обмен, потребление [3, с. 313].

В свою очередь инновационная деятельность есть способ удовлетворения потребностей производства и других областей путем качественного изменения используемых продуктов, обновления средств и способов производства [6, с. 543]. Для того чтобы добиться качественно новых изменений, необходимо использовать научные знания, воплощая их в конкретных товарах-инновациях.

В условиях НТР, с объективным изменением экономических процессов, повышением неопределенности экономической среды, индивидуализацией потребительских предпочтений и вступлением стран в эру потребления значение малых организационных форм (МОФ) значительно возросло. В немалой степени этому способствовало появление ряда предпосылок для взаимного сотрудничества

малого и крупного бизнеса. Глобализация — основная тенденция мировой экономики — способствует углублению международного разделения труда и усилению НТП. Такие процессы приводят к ужесточению конкуренции и росту номенклатуры выпускаемой продукции, росту выполняемых работ и услуг, и в таких условиях даже крупные ТНК не в состоянии производить все операции собственными силами. Эти предпосылки вынудили крупные компании передавать часть бизнеса, производственных процессов малым организационным формам.

Анализируя инновационную деятельность, выясняется, что крупные предприятия с большой осторожностью относятся к нововведениям, они как можно дольше избегают радикальных изменений, ибо такие изменения требуют от них значительных усилий, издержек, что несет с собой угрозу больших потерь. В таких условиях МОФ имеют преимущества, они готовы к рискованной деятельности, реализуют менее капиталоемкие проекты, но по широкому спектру сфер деятельности. Благодаря широкому поиску они реализуют и прорывные инновации, хотя крупные фирмы могут более целенаправленно работать над поиском радикальных решений. Владельцы малых инновационных предприятий более склонны к самоограничению для реализации проектов, имеют более высокую мотивацию, ибо чаще реализуют проекты, являющиеся плодом размышлений и разработок долгих лет жизни, фанатической веры их создателей. Инновационная деятельность, осуществляемая в рамках инновационной среды требует концентрации определенных ресурсов: квалифицированной рабочей силы — инженеров, ученых и учреждений, ее формирующих, научных и учебных организаций, производственных учреждений, готовых реализовывать нововведения, населения, способного создавать спрос на новшества, и потреблять их, финансовых учреждений, позволяющих концентрировать свободные средства и обеспечить их эффективное использование, перелив капитала. Осуществление этих процессов в условиях нарастающей конкуренции приводит к возникновению различных форм кооперации МОФ и крупного бизнеса. В результате такой кооперации создаются сетевые структуры двух видов: сети малых предприятий, фирм и сети, включающие в свой состав крупные вертикально интегрированные компании с обслуживающими их малыми и средними предприятиями. Если взаимодействие МОФ и крупной фирм базируется на получении взаимной выгоды и носит устойчивый характер, то между предприятиями образуется экономический симбиоз. Экономический симбиоз предприятий представляет собой союз малого и крупного предприятий — партнеров по бизнесу, взаимовыгодный для обеих сторон. Другими словами — это такое устойчивое (долговременное) экономическое взаимодействие, которое дает положительный эмерджентный эффект; в связи с этим величина эффекта от совместной деятельности оказывается больше, чем сумма экономических эффектов отдельно действующих предприятий.

Сотрудничество крупного бизнеса и МОФ инновационного характера происходит на фоне ужесточения их конкуренции между собой, особенно в наукоемких отраслях. Современное сотрудничество крупного бизнеса и МОФ основывается на стратегии «кооперация/конкуренция», при которой они сотрудничают на стадиях исследований и разработки технологических процессов совместно с МОФ инновационного характера, а конкурируют — в процессе реализации новых технологий, в методах завоевания и удержания рынков. Мировая практика свидетельствует, что в процессе экономико-инновационного взаимодействия крупного бизнеса и малых организационных форм возрастает роль региональных структур в формировании делового и инвестиционного климата страны. Это же подтверждается институциональной теорией, что экономический рост определяется не только соотношением спроса и предложения, темпами инфляции, развитием техники и т.д., но, прежде всего, социальными институтами, специфичными для данной страны и региона. К числу этих институтов относятся национальная инновационная система, малый и средний бизнес как качественно определенная форма организации производства.

Существует множество форм управления инновациями на различных уровнях: на уровне одной отдельно взятой корпорации или на уровне государства в целом, призванного в современных условиях осуществлять специальную экономическую политику. Государственная инновационная политика развитых стран направлена на создание благоприятного экономического климата для осуществления инновационных процессов и является связующим звеном между сферой академической науки и задачами производства. Выделяют прямые и косвенные меры воздействия государства в области инноваций.

Прямые методы государственного регулирования инновационных процессов существуют в двух формах: административно-ведомственной и программно-целевой. Административно-ведомственная

форма проявляется в виде прямого дотационного финансирования. Программно-целевая форма государственного регулирования инновационной деятельности предполагает конкретное финансирование посредством государственных целевых программ поддержки нововведений, в том числе и в малых организационных формах; создание системы государственных контрактов на приобретение тех или иных товаров и услуг, предоставление фирмам кредитных льгот для осуществления нововведений и т.д.

Косвенные методы государственного регулирования инновационной политики нацелены на стимулирование самих инновационных процессов и на создание благоприятного общехозяйственного и социально-политического климата для инновационной деятельности. Таким образом, инновационная политика государства — это совокупность методов (прямых и косвенных) и средств, направленных на создание инновационной инфраструктуры; развитие наукоемких технологий; стимулирование научно-технической и производственно-технической кооперации МОФ инновационного характера, крупных компаний и НИИ, являющаяся специфическим элементом системы государственного регулирования.

Условием конкурентоспособности многих стран на мировом рынке становится углубление промышленной и торговой специализации, что приводит к селекции промышленных отраслей, к появлению новых производств, которые обладают конкурентными преимуществами в соответствии с отдельным регионом. Объектом региональной инновационной политики является инновационный комплекс региона, т.е. совокупность предприятий и организаций, в той или иной форме участвующих в создании и распространении инноваций в регионе. Инновационный комплекс региона — основа развития его научно-технического потенциала и перспективного развития экономики региона [4]. Обязательной составляющей этого комплекса должно быть малое инновационное предпринимательство. Инновационный комплекс региона участвует в разработке и выпуске специального оборудования (приборов, инструментов) для новых технологий, модернизации малых предприятий на базе максимального использования научно-технического потенциала региона [8, с. 114].

К субъектам управления инновационного комплекса региона можно отнести следующие организационные структуры: министерства (департаменты) науки и технологической политики местной администрации и создаваемые ею фонды, ассоциации и т.д.; малые инновационные фирмы, их ассоциации и сети; крупные корпорации, в т.ч. ТНК, имеющие научно-технический центры и их филиалы в регионе; технопарки и другие инфраструктурные формы; технополисы — наукограды.

Одним из условий развития МОФ инновационного характера в регионе является создание инновационной инфраструктуры региона. Инфраструктура — общие условия инновационной деятельности, созданные при участии местной администрации, общественных и предпринимательских организаций и доступные на льготной основе для всех предпринимателей и фирм региона. Региональная научно-техническая инфраструктура является основой для экономико-финансовой поддержки малых организационных форм инновационного характера. Основой региональной инновационной инфраструктуры могут стать технопарки — это организации, которые осуществляют тесные связи с вузами, научно-техническими центрами и институтами на находящейся под их юрисдикцией территории, формируя современную инновационную среду. Технологически парки играют определенную роль в развитии региональной политики, они являются инструментом воздействия и взаимодействия на такие элементы экономической системы как финансовые институты, промышленность, предприниматели, а также тесно сотрудничают с региональными и местными органами власти, общественными организациями. Такое сотрудничество позволяет решить задачи, которые ставятся перед технопарками, а именно: превращение знаний, изобретений в технологии; превращение технологий в коммерческий продукт; передача технологий в промышленность через сектор малого наукоемкого предпринимательства; формирование и выпуск инновационных предприятий; подготовка предпринимателей в сфере инновационного бизнеса. Деятельность технопарков влияет на социально-экономическое и технологическое развитие региона и решает целый комплекс проблем: создание и передача на рынок наукоемких технологий; решение проблем конверсии оборонных предприятий; формирование инфраструктуры инновационного предпринимательства; повышение инновационной способности региона; усиление влияния университетов на регион; структурная перестройка промышленности; обеспечение новыми рабочими местами; формирование механизмов реализации региональной инновационной политики; формирование механизмов реализации региональной промышленной политики [2, с. 105]. В развитии инновационной деятельности региона технопарковые структуры иг-

рают роль преобразователей входных ресурсов (основные и оборотные фонды, инвестиции, интеллектуальный потенциал) в инновационные услуги.

В России за последние несколько лет региональная проблема стремительно выросла в одну из самых острых проблем общественного развития, которая затрагивает не только экономическую, культурную или политическую жизни, но пронизывает все стороны общественной жизни страны. Российская особенность такова, что переход к рынку оказался весьма различным в регионах и центре. Такое положение дел заставляет уделять региональным проблемам повышенное внимание, она становится вопросом о выборе пути развития страны. По мнению многих российских исследователей, страна находится на пути формирования новой региональной политики и важнейшим ее аспектом является инновационная составляющая. Россия унаследовала от СССР громадный научно-технический потенциал (научно-технический потенциал составлял 70 % национального богатства СССР [7, с. 16]), однако за годы реформ многие составляющие этого потенциала были растрчены и утеряны. И в настоящее время на первое место выходит проблема сохранения того научно-технического потенциала, который еще остался и адаптация его к рыночным условиям. Логика современной экономической жизни показывает, что реальных успехов развитие страны добились, только продвигаясь по инновационному пути развития, на который следует встать и России. Региональная инновационная политика это важный шаг на пути к созданию национальной инновационной системы в России.

При разработке национальной инновационной стратегии необходимо учитывать особенности регионов страны. Региональная мозаика в России обладает некоторыми особенностями. Приграничные регионы, могут строить свою инновационную политику в зависимости от экспортоориентации на внешние близлежащие рынки. Из мировой практики известно, при угнетенном внутреннем спросе ориентация на экспортные рынки становится мощным инновационным стимулом, побуждающим не только разрабатывать и внедрять новые технологии, но и постоянно их совершенствовать в условиях достаточно жесткой конкуренции [9]. Также мировая практика подтверждает, что чем больше отдаленны от центра регионы, тем меньше у них возможностей для политического лоббирования узкоотраслевых интересов. Апеллируя к мировой практике можно предположить, что к инновационной деятельности в большей степени готовы депрессивные регионы. Именно в этих регионах возникает потребность в преодолении кризиса за счет новых технологий, которые снижают затраты на производство (при условии сохранения структуры промышленного производства) или, напротив, создания принципиально новых товаров и появления новых компаний по их производству, это также потребность в освоении новых рынков и пр. В новой региональной стратегии особое место должно принадлежать кризисным регионам, как локомотивам инновационного процесса. Следует учитывать различие между регионами с точки зрения преобладающей промышленной специализации. Регионы, в которых было развито стандартизированное производство, регионы, экономика которых основана на развитии базовых отраслей, основными характеристиками которых являются крупные капиталовложения, огромные материальные фонды, масштабное производство и сбыт, большая социальная нагрузка и высокий уровень влияния на бюджеты регионов, в меньшей степени склонны к инновационным процессам в сравнении с теми регионами, в которых такая структура не получила развития. Вполне объективно, что чем мощнее была экономическая система в предшествующий реформам период, тем сильнее будет ее сопротивление созданию и развитию новой системы [9]. Поэтому создание инновационной экономики следует начинать в тех регионах, где возможно появление и развитие малого инновационного бизнеса как опоры для экономики всего региона.

Инновационный потенциал региона — это возможности региона производить инвестиции и проводить научные исследования, основываясь на них осваивать новые технологии, методы и формы организации производства, труда и управления с целью получения прибыли (дохода) или достижения социального эффекта. Инновационный потенциал региона включает инвестиционный, научный, научно-технический, образовательный, информационный и производственный потенциалы инновационной деятельности в регионе. Инновационный климат — совокупность социальных, экономических, организационно-правовых и экологических условий инвестирования и организации научных исследований, разработок и освоения новых технологий, техники, новых методов и форм организации деятельности субъектов хозяйствования. Благоприятный инновационный климат — совокупность условий, обеспечивающих реализацию инновационного потенциала, характеризует готовность региона к эффективной инновационной деятельности и достижению сопоставимого с наиболее развитыми регионами уровня инновационного потенциала и эффективной инновационной деятельности [8, с. 133].

Тенденции таковы, что улучшение инвестиционно-инновационного климата необходимо для «ренессанса» малых организационных форм инновационного характера. Если в XX веке снижение издержек достигалось главным образом за счет повышения серийности и рационализации производства, то в XXI веке акцент переносится на уменьшение расходов не на стандартное изделие, а на единицу потребительского эффекта, прежде всего по линии сокращения транзакционных издержек.

Таким образом, региональная инновационная политика является одним из основных инструментов развития, поддержки МОФ инновационного характера. Она представляет собой совокупность целей и приоритетов развития научно-инновационной деятельности в регионе, путей и средств их достижения на основе взаимодействия региональных и федеральных органов управления. Разработка и реализация региональной инновационной политики направлена на повышение вклада научно-технической сферы НТП страны, в экономику региона за счет эффективного использования инновационного потенциала малых организационных форм.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. М., 1999.
2. Блинов А. Малое предпринимательство. М., 1997.
3. Горфинкель В.Я., Поляк Г.Б., Швандар В.А. Предпринимательство. М., 2000.
4. Когута А.Е. Преобразование научно-инновационной сферы в регионе: методология исследования. СПб., 1995.
5. Колесников М.Ю. Малый бизнес как фактор инновационного развития экономики. Иркутск, 2005.
6. Муравьев А.И., Игнатьев А.М., Крутик А.Б. Предпринимательство. СПб., 2001.
7. Финансово-экономический механизм государственной поддержки инновационной активности и его региональные формы. М., 1997.
8. Худайбердин Э.Р. Роль малого инновационного бизнеса в становлении нового технологического уклада и инновационной системы. Уфа, 2004.
9. Экспертный канал «Открытая экономика» (www.opec.ru)
10. Steinhoff D., Burges J. Small business management fundamentals. Y., 1998.

УШВИЦКИЙ М.Л.

ФОРМИРОВАНИЕ НОВЫХ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В ХЛЕБОПРОДУКТОВОМ ПОДКОМПЛЕКСЕ

На современном этапе структурной перестройки агропромышленного комплекса все возрастающее значение имеет развитие интеграции, которое осуществляется на новой социально-ориентированной рыночной основе.

Агропромышленная интеграция на региональном уровне представляет собой процесс образования различных агропромышленных объединений с участием сельскохозяйственных, перерабатывающих, торгово-сбытовых, обслуживающих предприятий и организаций.

Взаимодействие зернопроизводящих и перерабатывающих предприятий Ставропольского края строится по принципам вертикальной агропромышленной интеграции. Этот процесс призван создать благоприятные условия для устойчивого и бесперебойного снабжения населения региона высококачественными и относительно дешевыми продуктами питания — хлебобулочными, крупяными, макаронными — из собственного сырья. Необходимость объединения предприятий системы хлебопродуктов связана со спецификой производства муки, крупы, хлеба и хлебобулочных изделий, заключающейся в большой зависимости их объемов от качества и количества выращенного зерна.

Для функционирования предприятий хлебопродуктового подкомплекса региона в большой степени характерны негативные черты, среди которых основными являются:

- снижение эффективности и неустойчивость объемов производства зерна и хлебопродуктов;

- отсутствие стабильных хозяйственных взаимовыгодных связей между субъектами рынка продукции хлебопродуктового подкомплекса;
- ухудшение состояния материально-технической базы и низкая ресурсообеспеченность;
- острая нехватка финансовых ресурсов для восстановления производства продукции отрасли с целью удовлетворения потребностей покупателей;
- незаинтересованность со стороны региональных органов власти в восстановлении деятельности всех сфер подкомплекса;
- недостаточный уровень конкурентности рынка сбыта и отсутствие механизмов ценообразования.

Сложившееся состояние рынка зерна и хлебопродуктового подкомплекса является неустойчивым и для выхода из него необходимы мероприятия по реализации новой организационно-экономической структуры, качественными характеристиками которой должны стать:

- удовлетворение спроса на зерно;
- организационное объединение всех участников системы хлебопродуктов в цельную экономическую систему;
- построение экономических связей между субъектами, преимущественно на долговременной договорной основе;
- привлечение и перераспределение финансовых ресурсов с целью равномерного развития отрасли;
- развитие механизма административного, правового и экономического регулирования.

В этой связи разработка и внедрение в производство эффективных форм агропромышленной интеграции зернопроизводящих предприятий с предприятиями сферы заготовок и переработки, торговли и финансово-кредитными учреждениями по производству и реализации конечной продукции в разрезе хлебопродуктового подкомплекса, на основе взаимовыгодного механизма экономических взаимоотношений стало особо актуальной и неотложной задачей. По нашему мнению, перспективной формой интеграции в масштабах района может стать агропромышленная компания, в которую на добровольной основе могут войти все товаропроизводители зерна, хлебозаводы, зерноперерабатывающие, агросервисные и прочие предприятия и организации системы хлебопродуктов.

Районная агропромышленная компания интегрирует все зерновое производство, переработку, агросервис и торговлю в единый комплекс. Ее формирование возможно по двум вариантам. Первый, по которому ранее создавались агрокомбинаты и объединения кооперативного типа — по инициативе сверху. Однако наиболее эффективным представляется естественный путь перерастания в агропромышленную компанию производственно-торгового объединения или постепенного вхождения в нее хозяйств на хозрасчетной основе. Внутри каждой агропромышленной компании взаимоотношения хозяйств хлебопродуктового подкомплекса должны строиться на принципах «купли-продажи», осуществления совместных инвестиций, финансовой поддержки и партнерства. Начальным и важнейшим этапом формирования таких компаний является научно обоснованный бизнес-план.

Агропромышленные компании одного или нескольких районов Ставропольского края могут объединяться в межотраслевую структуру — агропромышленную корпорацию, создаваемую для объединения усилий и регулирования производственно-финансовых отношений на региональном уровне. Представляется, что в агропромышленную корпорацию войдут все районные агропромышленные компании с целью координирования их деятельности на региональном уровне на основе централизации управления и производственно-финансового регулирования. Создание эффективно функционирующих агропромышленных компаний и корпораций требует технико-экономического обоснования территориально-производственных агропромышленных систем, включающего, по крайней мере, следующее:

- определение существующих мощностей по выпуску конечной продукции предприятий хлебопродуктового подкомплекса с учетом предполагаемой их реконструкции и ввода в эксплуатацию новых предприятий, а также внедрения прогрессивных технологий;
- определение сырьевых зон, объединяющих сельскохозяйственные предприятия, способные обеспечить переработку зерна в необходимом объеме и нужного качества в течение года;
- расчет текущего и перспективного спроса на продукцию хлебопродуктового подкомплекса, возможные цены реализации.

Одновременно наряду с созданием агропромышленных компаний и агропромышленных корпо-

раций должна реорганизоваться и существующая система управления хлебопродуктового подкомплекса АПК региона. В целях обеспечения реального воздействия администрации региона на устойчивое развитие производства хлебопродуктов предлагается образовать на базе хлебопродуктового подкомплекса Ставропольского края финансово-агропромышленное объединение (ФАПО) «Зерно и хлебопродукты Ставрополья».

Новое интеграционное образование будет представлять собой объединение нескольких юридических лиц, соединивших либо полностью, либо частично свои ресурсы на основе договора о взаимном экономическом сотрудничестве. Это группа предприятий, включая банки или другие финансово-кредитные учреждения, сельскохозяйственные, промышленные, торговые предприятия и организации, может быть создана с целью реализации эффективных государственных или региональных инвестиционных проектов и программ, а также для производства и реализации конкурентоспособной хлебопродукции.

Основные задачи, которые должны быть решены в процессе формирования экономического механизма функционирования ФАПО — выравнивание экономических условий предприятий, преодоление диспаритета цен, создание при этом для предприятий системы хлебопродуктов условий, обеспечивающих устойчивое и эффективное ведение аграрного производства, как основы развития всей системы АПК, устранение диспропорций и создание рациональной структуры, в соответствии с потребностями хлебопродуктового подкомплекса и всем его ресурсным потенциалом.

Первостепенными функциями деятельности финансово-агропромышленного объединения «Зерно и хлебопродукты Ставрополья» становятся:

- обеспечение устойчивых платежей;
- осуществление инвестиционной и финансовой деятельности, в том числе путем создания банковских, страховых и инвестиционных структур;
- реализация программ, направленных на удовлетворение потребностей в высококачественной продукции;
- обеспечение экономической безопасности участников объединения;
- ускорение внедрения научно-технических достижений;
- содействие более полному и целесообразному использованию местных сырьевых и трудовых ресурсов;
- получение максимальных выгод для предприятий и регионов от существенного улучшения экономических и социальных условий.

Взаимодействие агропромышленных предприятий и финансов может выражаться в разных организационных формах. Результаты исследования показывают, что более эффективная форма — это взаимодействие по полному циклу: кредитование или финансирование проекта — снабжение — производство — хранение — реализация — расчет. Для этого требуется новый подход к системе управления. При создании финансово-агропромышленного объединения «Зерно и хлебопродукты Ставрополья», функционирующего на принципах вертикальной интеграции, важное значение приобретают следующие факторы:

- рационализация технических циклов производства и переработки сырья — до выпуска конечных продуктов;
- оперативное реагирование на изменение потребностей рынка по техническим циклам производства и переработки сырья;
- формирование консолидированного бюджета;
- выплаты налогов за счет средств этого бюджета;
- возврат акцизных платежей в консолидированный бюджет;
- создание системы внутренних трансфертных цен и осуществление взаиморасчетов.

Учитывая все вышеизложенное, нами предлагается сформировать следующий состав участников ФАПО «Зерно и хлебопродукты Ставрополья».

1. Органы государственного управления в лице администрации края. Понимая выгодность формирования ФАПО, местная администрация выступает инициатором ее создания, так как это положительно скажется на решении социально-экономических проблем хлебопродуктового подкомплекса и края, за счет поступления средств в бюджет. Именно под ее контролем и при содействии должно проводиться формирование и осуществление деятельности ФАПО. Краевые власти будут иметь в региональном фонде достаточное количество продовольственного зерна и муки, а также дополнитель-

ные поступления в региональный бюджет в виде налогов.

2. Финансово-кредитные учреждения. Заинтересованность банков учувствовать в формировании объясняется следующим:

- расширением круга постоянно обслуживаемых клиентов;
- возможностью участия в разработке стратегии развития обслуживаемых предприятий-участников ФАПО;
- возможностью выбора приоритетных направлений вложения финансовых ресурсов (в том числе управления финансовым портфелем участников, осуществления трастовых и лизинговых операций);
- дополнительными льготами по налогам, а именно, предоставлением местной администрацией льготной ставки налога на прибыль;
- повышением имиджа банка со стороны общественности.

3. Сельскохозяйственные предприятия по производству зерна. Сельскохозяйственные предприятия производители продовольственного зерна могут быть заинтересованы в заключение сделок с ФАПО либо во вхождении в нее следующим образом.

Во-первых, обладая большими финансовыми возможностями, финансово-агропромышленное объединение будет в состоянии гарантировать закупку зерна по взаимовыгодным ценам с оплатой по факту поставки товара или с частичной предоплатой в виде аванса либо товарного кредита.

Во-вторых, создавая запасы продовольственного зерна, проводя от имени государства интервенционистские операции на зерновом рынке области, ФАПО может способствовать стабилизации цен, повышению устойчивости зернового хозяйства.

В-третьих, налаживая экономические связи с ФАПО, сельскохозяйственные товаропроизводители смогут рассчитывать на столь необходимые инвестиции.

Включение сельскохозяйственных предприятий в состав ФАПО даст им следующие перспективы:

- возможность целенаправленного развития и устойчивого функционирования;
- возможность разработки перспективных программ и обеспечения их реального осуществления на основе диверсификации производства и получения инвестиционных ресурсов;
- пополнение оборотных средств и обновление посевных площадей, сельскохозяйственной техники;
- повышение эффективности сбыта продукции.

4. Предприятия по переработке сельскохозяйственной продукции:

- получают возможность решить главную проблему — обеспеченность сырьем;
- появятся новые рынки сбыта хлебопродуктов;
- за счет вовлечения в состав участников финансово-агропромышленной группы промышленных предприятий, появится возможность повысить уровень обеспеченности основными средствами в виде машин, оборудования.

5. Предприятия по производству промышленной продукции получают возможность:

- внедриться в единую сбытовую сеть;
- наладить каналы реализации собственной продукции;
- сбалансировать спрос на выпускаемую продукцию;
- дополнительные условия для расширения собственного производства;
- снижения производственного риска.

6. Заготовительные и торговые организации будут выполнять функции завершающих звеньев интегрированной цепочки.

7. Научные организации дадут возможность совершенствовать производственную деятельность предприятий в составе группы, переводя ее на новый уровень интенсификации. Модернизация способов выращивания зерновых культур, с учетом подбора и селекции сортов в соответствии с природными факторами и требованиями зерноперерабатывающих предприятий, позволит сформировать условия для устойчивого развития отраслей и предприятий хлебопродуктового подкомплекса. Научный подход к организации производственных механизмов по выработке хлебопродуктов будет способствовать переориентации технологического процесса, приближая его к мировым стандартам. Кроме того, определяющей предпосылкой достижения высокого технического уровня является наличие квалифицированных кадров. Повышение эффективности хлебопродуктового подкомплекса, вслед-

стве применения достижений научно-технического прогресса, позволит высвободить дополнительные средства, направляемые на восстановление научной базы отрасли.

8. Создание консультационно-маркетинговой службы позволит:

- координировать движение товарных потоков через оптимизацию процесса снабжения, производства и реализации;
- осуществлять мероприятия по стимулированию сбыта;
- оказывать производителям информационную поддержку с целью снижения риска перепроизводства продукции, не пользующейся спросом на рынке.

Основным критерием включения предприятий и организаций в региональное ФАПО должно быть решение их общих собраний. Из числа будущих участников таких объединений необходимо исключать предприятия и организации, находящиеся в процессе банкротства.

По договору между участниками учреждается центральная компания. При объединении юридических лиц в ФАПО, ее участники делегируют центральной компании на договорной основе полномочия принятия решений по распоряжению собственностью и доходами, осуществлению высшего стратегического руководства, координации финансово-хозяйственной деятельности, разработке маркетинговой политики, бизнес-планирования и т.п.

Основные направления деятельности центральной компании ФАПО «Зерно и хлебопродукты Ставрополья» будут связаны с подготовкой бизнес-планов по инвестиционным проектам, подбором внешних инвесторов; проведением анализа финансового состояния предприятий-участников; осуществлением взаиморасчетов между предприятиями группы; образованием залогового фонда для привлечения инвесторов; нахождением новых рынков сбыта; оказанием консультационных услуг юридического и экономического характера; организацией обучения руководства персонала ФАПО; обеспечением надежной оперативной информацией о работе предприятий группы и ее координации.

Предлагаемая система производственно-финансовых отношений позволяет, прежде всего, устранить посредников, а значит, наращивать спрос. Внутри агропромышленных формирований заданному уровню рентабельности будут соответствовать определенные уровни цен, управление процессами ценообразования будет осуществляться на основе изучения конъюнктуры рынка, выгоды производства конкретных видов продукции.

Полагаем, что переход на такую модель производственно-финансовых отношений позволит принципиально изменить систему управления агропромышленным комплексом региона, перейти от административных методов управления к экономическому регулированию, хозяйствованию в условиях рыночной экономики.

Таким образом, целесообразность и необходимость формирования финансово-агропромышленного объединения в исследуемом секторе очевидна. Образование ФАПО в хлебопродуктовом подкомплексе будет способствовать адаптации экономической деятельности предприятий системы АПК к рыночным условиям хозяйствования и созданию условий для его устойчивого развития. Рядовые потребители хлеба и хлебобулочных изделий смогут, наконец, в любое время года приобретать высококачественную продукцию в широком ассортименте по стабильным ценам независимо от того, урожайным или неурожайным выдался сельскохозяйственный год, за счет маневрирования материальными и финансовыми ресурсами предприятий-участников ФАПО. Это достигается координацией основных видов деятельности в рамках создаваемой АПФО «Зерно и хлебопродукты Ставрополья».

ЛИТЕРАТУРА.

1. Алтухов А.И. Зерновому рынку необходим приоритет в государственном регулировании // Зерновое хозяйство. 2002. № 1.
2. Зайцев Б.Г., Агурбаш Н.Г., Малютин Н.Н. Механизм создания российских региональных финансово-промышленных групп. М.: Экзамен, 2001.
3. Ключач В.А., Алтухов А.И., Васютин А.С. Рекомендации по государственному регулированию зернового рынка Российской Федерации. М.: 2000.
4. Рекомендации по организационно-экономическому механизму функционирования интегрированных формирований в АПК. М.: ВНИИЭСХ, 2003.
5. Рекомендации по формированию и функционированию агропромышленных объединений холдингового типа. Москва-Белгород. ВНИИЭСХ, 2002.

ХАРЧЕНКО И.А.**ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И ВЕДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА
В ОРГАНИЗАЦИЯХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ**

Основопологающим документом, регламентирующим деятельность организаций потребительской кооперации, является закон РФ от 19 июня 1992 г. № 3085-1 «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации» в ред. Федеральных законов от 11.07.1997 N 97-ФЗ, от 28.04.2000 N 54-ФЗ, от 21.03.2002 N 31-ФЗ.

Данный закон определяет правовые, экономические и социальные основы создания и деятельности потребительских обществ и их союзов, составляющих потребительскую кооперацию РФ. Организация финансового, налогового, стратегического управленческого учета и проведение управленческого аудита должны быть увязаны с основными особенностями организаций потребительской кооперации и специфическими задачами, которые решают данные организации.

Рассмотрим особенности потребительской кооперации и их воздействие на организацию системы учета. К основным задачам потребительской кооперации относятся: «создание и развитие организаций торговли для обеспечения членов потребительских обществ товарами; закупка у граждан и юридических лиц сельскохозяйственных продукции и сырья, изделий и продукции личных подсобных хозяйств и промыслов, дикорастущих плодов, ягод и грибов, лекарственных — технического сырья с последующей их переработкой и реализацией; производство пищевых продуктов и непродовольственных товаров с последующей их реализацией через организации розничной торговли; оказание членам потребительских обществ производственных и бытовых услуг; пропаганда кооперативных идей, основанных на международных принципах кооперации, доведение их до каждого пайщика всех потребительских обществ, в том числе через средства массовой информации» [1]. Таким образом, первой особенностью потребительской кооперации является ее социальная ориентация. Реализация социальной миссии проявляется, в частности, в содержании убыточных магазинов, продаже товаров во всех магазинах потребительского общества по единым розничным ценам вне зависимости от фактической величины затрат: в магазинах, расположенных в отдаленных и трудно доступных населенных пунктах, товары продаются по тем же ценам, что и в районных центрах, продажа социально значимых товаров по социально низким ценам: отпуск товаров населению в долг, оказании населению бесплатных услуг (доставка топлива, медикаментов, товаров, содержание чайных столов, библиотечек, создание и содержание детских площадок, вспашка огородов и др.), осуществлении благотворительной деятельности (обучение детей пайщиков в учебных заведениях, оказание материальной помощи пайщикам, бесплатное питание школьников из многодетных семей и др.). Выполнение организациями потребительской кооперации социальной миссии имеет важное народнохозяйственное значение, поскольку содействует социальной поддержке жителей села, удовлетворению потребностей людей в жизненно важных услугах, преодолению бедности в РФ. А.Н.Лебедев, А.М. Фридман, А.А. Комзолов отмечают: «Реализация этой миссии связана с большими финансовыми затратами организаций потребительской кооперации, которые по мере расширения масштабов социальной деятельности постоянно возрастают» [2]. Следовательно, для обеспечения эффективной деятельности потребительской кооперации необходимо широко использовать диверсификацию, а учетная система должна быть организована с учетом цепочки ценностей. При этом в системе потребительской кооперации в виду ее социальной миссии всегда будут отдельные звенья, которые не будут способствовать созданию добавленной стоимости. Кроме того, будут возникать различия между бухгалтерским и налоговым учетом, и в случае применения ПБУ 18/02 необходимо будет формировать информацию об отложенных налоговых активах, отложенных налоговых обязательствах.

Второй особенностью является то, что в соответствии с законодательными актами РФ деятельность организаций потребительской кооперации носит некоммерческий характер и по ряду направлений основной целью будет не максимизация прибыли либо рыночной стоимости организации, а степень удовлетворения потребностей населения. Это должно быть учтено в системе стратегического управленческого учета. В качестве главных стратегических целей выступают удовлетворение

спроса пайщиков на товары и услуги и получение необходимой прибыли для дальнейшего развития. В проекте Соглашения о взаимоотношениях Правительства РФ и Центросоюза России на 2001 год Центросоюз России указал на необходимость проведения систематической работы, направленной на социально-экономическую поддержку населения, проживающего в сельской местности, включая граждан, не являющихся пайщиками потребительских обществ, а также крестьянских (фермерских) и личных хозяйств граждан.

В целом же организации потребительской кооперации в своей работе имеют те же приоритеты, что и другие коммерческие организации (максимизация прибыли, сокращение издержек, увеличение масштаба деятельности, максимальная рентабельность капитала, увеличение рыночной стоимости организации и т.д.). Однако важное значение имеет социальный аспект, что требует оценки социальной эффективности, характеризующей степень использования потенциальных возможностей трудовых коллективов и каждого работника потребительской кооперации, творческих способностей кооператоров, успешность решения социальных задач развития общества, улучшение условий труда и быта.

Третьей особенностью является оказание потребительской кооперации государственной поддержки. Решаемые данными организациями задачи во многом связаны с реализацией социальной функции и в связи с этим закон гарантирует потребителям обществам и их союзам, а также гражданам и юридическим лицам, создающим эти потребительские общества и их союзы, государственную поддержку. Государственная поддержка должна основываться на обосновании необходимости возмещения за счет средств бюджетов затрат по социальной поддержке жителей села, которое целесообразно осуществлять в рамках стратегического управленческого учета, подтверждения на основе соответствующей документации затрат, связанных с осуществлением социальной деятельности кооперативных организаций в системе финансового учета. В случае получения государственной помощи необходимо отражать ее в учете в соответствии с ПБУ 13/00 «Учет государственной помощи».

Четвертой особенностью потребительской кооперации является создание потребительских обществ и союзов, деятельность которых имеет свою специфику. В соответствии со 4 статьей Закона [1] потребительские общества создаются за счет вступительных и паевых взносов, осуществляют торговую, заготовительную, производственную, посредническую и иные виды деятельности. Принципы деятельности потребительских обществ также носят ярко выраженный социальный характер и включают в себя: добровольность вступления в потребительское общество и выхода из него; обязательность уплаты вступительного и паевого взносов; демократичность управления потребительским обществом (один пайщик — один голос, обязательная подотчетность общему собранию потребительского общества других органов управления, органов контроля, свободное участие пайщика в выборных органах потребительского общества); взаимопомощь и обеспечение пайщикам, участвующим в хозяйственной или иной деятельности потребительского общества, экономической выгоды; ограничение размеров кооперативных выплат; доступность информации о деятельности потребительского общества для всех пайщиков; наиболее широкое привлечение женщин для участия в органах управления и органах контроля; забота о повышении культурного уровня пайщиков.

Учредителями потребительского общества могут быть как граждане, достигшие 16-летнего возраста, так и (или) юридические лица. При этом число учредителей не должно быть менее пяти граждан и (или) трех юридических лиц.

В соответствии с Законом «решения о создании потребительского общества и вступлении в союз принимаются учредительным собранием, которое утверждает список пайщиков, устав потребительского общества и отчет о расходовании вступительных взносов. Учредительное собрание избирает органы управления и органы контроля: совет потребительского общества, его председателя; ревизионную комиссию потребительского общества; иные органы управления, предусмотренные уставом потребительского общества» [1].

К полномочиям общего собрания пайщиков потребительского общества в соответствии со статьей 16, в частности, относят утверждение программ развития потребительского общества, его годовых отчетов и бухгалтерских балансов; порядок покрытия убытков, понесенных потребительским обществом; определение видов, размеров и условий формирования фондов потребительского общества; отчуждение недвижимого имущества потребительского общества, стоимость которого превышает стоимость, определенную уставом потребительского общества и др. Утверждение бюджета потребительского общества относится к исключительной компетенции совета потребительского общества.

К источникам формирования имущества потребительского общества относят в соответствии со статьей 21 Закона паевые взносы пайщиков, доходы от предпринимательской деятельности потребительского общества и созданных им организаций, а также доходы от размещения его собственных средств в банках, ценных бумаг и иные источники, не запрещенные законодательством РФ.

В ходе осуществления своей деятельности потребительское общество может формировать следующие виды фондов: неделимый; развития потребительской кооперации; резервный; иные фонды в соответствии с уставом потребительского общества. Их размеры и порядок формирования и использования фондов потребительского общества устанавливаются общим собранием потребительского общества.

Доходы потребительского общества, получаемые от предпринимательской деятельности, после внесения обязательных платежей в соответствии с законодательством РФ направляются в фонды потребительского общества, для осуществления расчетов с кредиторами и (или) кооперативных выплат, размер которых определяется общим собранием потребительского общества и не должен превышать 20 процентов от доходов потребительского общества.

Контрольные функции выполняет Ревизионная комиссия потребительского общества, которая подотчетна общему собранию потребительского общества и осуществляет контроль соблюдения устава потребительского общества, его хозяйственной, финансовой деятельности, а также деятельности созданных потребительским обществом организаций, структурных подразделений, представительств и филиалов.

В соответствии со статьей 26 Закона потребительское общество обязано вести бухгалтерский учет и представлять финансовую отчетность в порядке, установленном законодательством РФ. «Совет и правление потребительского общества несут ответственность за достоверность информации, содержащейся в годовом отчете и бухгалтерском балансе, полноту и достоверность информации, предоставляемой государственным органам, союзам потребительских обществ, пайщикам, а также за достоверность информации, предоставляемой для публикации в средствах массовой информации.

Годовой отчет о финансовой деятельности потребительского общества подлежит проверке ревизионной комиссией потребительского общества в соответствии с уставом потребительского общества и положением о ревизионной комиссии потребительского общества. Заключение ревизионной комиссии рассматривается на общем собрании потребительского общества» [1].

Организации потребительской кооперации осуществляют и коммерческую деятельность, которая нацелена на удовлетворение потребностей обслуживаемого населения в товарах и услугах высокого качества. Таким образом, потребительская кооперация представляет собой особую общественно-массовую и многоотраслевую хозяйственную организацию, что требует организации раздельного учета не только по отдельным видам деятельности, но и в разрезе отдельных операционных и географических сегментов.

Пятой особенностью является наличие в потребкооперации нескольких уровней управления, каждый из которых определяет стратегию своего развития. Данные стратегии должны быть взаимосвязаны и учтены при формировании учетной политики организаций потребительской кооперации и построении системы стратегического управленческого учета.

В зависимости от уровня управления разрабатывается генеральная стратегия развития организаций потребительской кооперации, способствующая эффективному их функционированию. Виды стратегий, применяемых на различных уровнях управления в системе потребительской кооперации представлены в таблице.

Шестой особенностью потребительской кооперации является то, что данная система существовала еще в условиях плановой экономики и в условиях рыночной экономики она очень сложно адаптируется к изменениям внешней среды, что приводит к потере конкурентных преимуществ. В связи с этим при организации системы учета и контроля следует предусмотреть элементы, направленные на поддержание конкурентоспособности. Это возможно реализовать лишь в системе стратегического управленческого учета.

Седьмая особенность потребительской кооперации связана с убыточностью большинства организаций и неэффективной их деятельностью, что в свою очередь обусловлено выполнением социальной миссии с одной стороны и низкой способностью адаптации к условиям внешней макросреды и низким уровнем конкурентоспособности.

К примеру, в результате сложившихся социально-экономических условий на селе, а именно,

замедления роста денежных доходов сельского населения, действующей системы ценообразования на товары народного потребления и неэффективного использования имеющихся ограниченных ресурсов, достаточно большая часть организаций потребительской кооперации остается убыточной. Следовательно, учетная система должна быть организована таким образом, чтобы формировать релевантную информацию для менеджеров и руководства, позволяющую оценить эффективность деятельности.

Таблица 1. Виды стратегий, применяемых на различных уровнях управления в системе потребкооперации

№ п/п	Уровень управления	Осуществляемые стратегии
1.	Центросоюз России	Стратегия консолидации сил, предусматривающая комплекс решений и действий по осуществлению общих задач развития системы потребительской кооперации.
2.	Кооперативы	Стратегия финансовой стабилизации, достигаемой путем жёсткого контроля, обеспечения оптимального соотношения между доходами и расходами и предплатной формой формирования и поддержания благоприятного климата. Бюджетное финансирование уделяется стратегическим подходам в управлении, неэффективному использованию средств маркетинга в деятельности.
3.	Облпотребкооперативы и районные потребительские общества	Сырьевая стратегия, обусловленная развитой сырьевой базой, производственными и заготовительными предприятиями.
4.	Сельские потребительские общества	Нишевая стратегия, предусматривающая специализацию на обеспечении определенного сегмента рынка товарами и услугами. Применяется такая разновидность нишевой стратегии как стратегия вертикальной интеграции, способствующая достижению координации действий между организациями; обеспечивая стабильность хозяйственных связей и более тесные контакты с потребителями товаров и услуг.

Процесс управления эффективностью организаций потребительской кооперации должен носить комплексный характер основываться на информации, формируемой в системе стратегического управленческого учета, в рамках которого должна быть представлена информация о внутренних факторах микросреды и внешних факторов макросреды.

Снижение эффективности во многом обусловлено тем, что значительная часть используемых ресурсов потребительской кооперации эксплуатируется с неполной загрузкой, наличием относительной избыточности одного ресурса при относительном недостатке другого ресурса. Решение этой проблемы возможно при использовании перепроектировки цепочки ценностей в рамках стратегического управленческого учета и активного использования аутсорсинга, диверсификации и франчайзинга, эффективное применение которых невозможно без создания высокоэффективной системы учета в потребительской кооперации.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Закон РФ от 19.07.1992 № 3085-1 «О потребительской кооперации (потребительских обществах и их союзах) в Российской Федерации» (с изменениями от 11.07.1997, 28.04.2000, 21.03.2002).
2. Лебедев А.Н., Фридман А.М., Комзолов А.А. Определение затрат на реализацию социальной миссии потребительской кооперации. Методические рекомендации. М.: Центросоюз РФ, 2005.

ЦИКАНОВА Л.М.**РЕФОРМА ЭЛЕКТРЭНЕРГЕТИКИ: ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ИТОГИ И НАПРАВЛЕНИЯ ДАЛЬНЕЙШЕЙ РЕАЛИЗАЦИИ В РЕГИОНАЛЬНОМ АСПЕКТЕ**

Среди производственных комплексов, образующих структуру российской экономики, топливно-энергетическому комплексу отводят особое место, поскольку энергетика, и в большей степени ее электроэнергетическая составляющая, в существенной мере определяет безопасность государства. Ведущая роль электроэнергетики в экономическом потенциале страны определяется ярко выраженной функциональной зависимостью между динамикой ВВП и выработкой электроэнергии [2]. Эффективное развитие данной отрасли формирует возможности для решения огромного комплекса вопросов социально-экономического развития Российской Федерации в текущем десятилетии и в долгосрочной перспективе.

Необходимое количество энергии определяется, как известно потребностями экономики в широком ее понимании, включая и социальную сферу. В настоящее время потребности по секторам экономики распределяются примерно следующим образом: промышленность — 33%; коммунальный сектор — 37%; транспорт — 19%; сельское хозяйство — 3%; неоплатимые нужды — 8% [8].

Функционирование электроэнергетики до начала 90-х годов XX века в большинстве государств было основано на традиционной индустриальной модели, заключающейся в структуре с вертикальной интеграцией, при которой управление процессом энергоснабжения в регионе осуществлялось централизованно. Подобная модель имеет недостатки, в частности, связанные с перенесением инвестиционного риска на потребителей электроэнергии посредством регулируемых тарифов, а также несовершенство государственного регулирования энерготарифов, негативно сказывающееся на внешних инвестициях. Позднее многие страны приняли решения о необходимости существенных преобразований электроэнергетики и построения рыночных основ в этой отрасли.

В России цель, задачи и направления реформирования электроэнергетики изложены в Постановлении Правительства РФ «О реформировании электроэнергетики Российской Федерации», а также в Энергетической стратегии до 2020 года. В соответствии с указанным Постановлением целью реформирования электроэнергетики РФ являются обеспечение устойчивого функционирования и развития экономики и социальной сферы, повышение эффективности производства и потребления электроэнергии, обеспечение надежного и бесперебойного энергоснабжения потребителей [3].

Реформу решено было провести в три этапа. Первому этапу было отведено три года. Результатом этого этапа должно было стать создание условий для функционирования конкурентных рынков электроэнергии, достижение финансовой прозрачности организаций электроэнергетики. Второй этап (2-3 года) — период становления оптового и розничного рынков электроэнергии. На этом этапе завершается формирование конкурентного оптового рынка электроэнергии, прекращается регулирование тарифов на электрическую энергию и сохраняется регулирование тарифов на ее передачу и системные услуги. В этот период реформы любая коммерческая организация, удовлетворяющая установленным требованиям, получает право осуществлять бытовую деятельность, и потребитель может выбирать обслуживающую организацию. Третий этап должен быть осуществлен в течение 3-4 лет. Его основным содержанием станет обеспечение притока инвестиций в конкурентные сектора электроэнергетики. В ходе данного этапа, в частности, запланировано увеличение доли государства в уставном капитале РАО «ЕЭС России». Государство контролирует управляющую компанию, доля его участия в которой не может составлять менее 52% и по завершении реформирования должна быть увеличена до 75% плюс одна акция [3]. Указанные меры, как указано в Основных направлениях реформирования электроэнергетики РФ, должны способствовать достижению высокого уровня конкуренции в секторах производства и сбыта электроэнергии.

Анализируя предварительные итоги реформирования, выделим некоторые негативные последствия первого этапа, среди которых повышение цен на электроэнергию, вопреки ожидавшемуся сни-

жению; уменьшение капиталовложений в электроэнергетику; постепенное снижение рентабельности продукции электроэнергетики; кризис неплатежей и, как следствие, длительные отключения электричества. Региональные АО-энерго, владеющие местными распределительными электросетями, вынуждены были повышать тарифы. Это было обусловлено тем, что потребители получают энергию от АО-энерго и последние загружали свои малоэффективные энерго мощности, а недостающую в период пиковых нагрузок электроэнергию покупали у РАО «ЕЭС России» [1].

Первый этап реформирования был основан на попытке построения классического рынка, когда производители конкурируют друг с другом на рынке. Неудачи в том направлении привели к тому, что, начиная с 1998г., российские реформаторы предпринимают шаги по внедрению принципиально иной схемы купли-продажи электричества, которая предполагает конкуренцию производителей за доступ к рынку и по смысловому содержанию соответствует концепции неоинституционализма. По мнению ряда теоретиков-исследователей (Дж.Демсец, Г.Стиглер и др.), в некоторых сферах деятельности, прежде всего, относящихся к естественным монополиям, где по тем или иным причинам невозможна конкуренция на рынке, ее с успехом может заменить конкуренция за временное монопольное владение рынком, реализуемая путем проведения отраслевых аукционов [6].

Реформирование направлено на выделение естественно-монопольного ядра — в данном случае это магистральные линии передач и диспетчерская служба управления, а остальные процессы переводятся на рыночные принципы функционирования. Электроэнергия производится независимыми генерирующими компаниями. Крупные генерирующие компании создаются на базе электростанций РАО «ЕЭС России» и впоследствии становятся самостоятельными участниками оптового рынка электроэнергии. Практика развитых стран показывает, что успех трансформации отраслей естественных монополий зависит от реального обеспечения доступа производителей и потребителей к объектам инфраструктуры [4].

На наш взгляд, целесообразно было бы использовать возможность проведения реформ наиболее простым способом, т.е. по принципу функционального разделения, в нашей же стране выбран более сложный подход — разделение собственников. Фактически это означает, что вертикальная интеграция в электроэнергетике запрещена. Отметим, что проводимые с заметным опережением плана аналогичные реформы в странах ЕС и США не привели к ожидавшемуся снижению энерготарифов (в отдельных странах, наоборот, цены на электричество заметно выросли) и обусловили возникновение периодических энергетических кризисов [8, р. 12].

Роль регионов России как центров формирования энергетической политики обусловлена двумя факторами: во-первых, они обладают экономической самостоятельностью; во-вторых, существенно различаются по природно-географическим, соответственно, энергоэкономическим условиям.

Энергосистема Кабардино-Балкарской Республики является одной из дефицитных энергосистем Северного Кавказа. Дефицит по мощности и выработке электроэнергии составляет порядка 70%. Потребности в электроэнергии республика удовлетворяет за счет ее покупки на Федеральном оптовом рынке электроэнергии и мощности. Складывающаяся на нем конъюнктура и определяет уровень внутренних потребительских цен на электроэнергию в КБР. В таблице 1 представлены данные, демонстрирующие основные показатели развития электроэнергетики Кабардино-Балкарской республики.

Уменьшение спроса на электроэнергию в КБР в последние годы связано с падением объемов производства. Данные таблицы свидетельствуют о дефицитности электроэнергетических ресурсов для удовлетворения потребности республики в них, несмотря на то, что наблюдается снижение покупки электроэнергии на Федеральном оптовом рынке энергии и мощности. Собственная выработка электроэнергии в 2001 году составляла порядка 10% общего потребления, а в 2006 — около 34%. Существенную роль в этом сыграло введение в строй Черекской ГЭС, вырабатывающей максимальное количество электроэнергии в сравнении с другими действующими в КБР гидроэлектростанциями. В перспективе ввод в действие второй очереди каскада Черекской ГЭС №2 будет способствовать увеличению собственной выработки до 40% общего электропотребления республики.

Таблица 1. Динамика развития электроэнергетики Кабардино-Балкарской республики (млн. кВтч)

Наименование показателя	2002	2003	2004	2005	2006	2006 к 2002 4%
Потребление всего	1455,2	1433,1	1369,6	1379,5	1401,3	75,9
Выработка всего	116,2	369,6	386,7	422,6	373,4	255,4
В т.ч. Кабардино-Балкарская Р.С.	95,9	109,1	111,5	129,0	101,7	109,2
Мушкетерская ГЭС	0,7	0,85	1,58	1,94	1,3	185,7
Албунинская ГЭС	1,1	0,91	0,023	0	0	0
ГЭС №3	0,7	8,98	9,78	6,7	9,1	85,0
Череповецкая ГЭС	8,7	22,5	22,6	25,1	258,9	2015,7
Отпуск населению	116,3	329,1	187,7	388,1	277,8	191,6
Промышленность	309,9	1186,1	979,4	958,9	851,8	65,7
Отпуск населению АС	476,3	1405,4	1416,7	1347,0	1067,3	74,8
Потери в сетях	276,9	506,8	391,5	395,5	290,6	77,1
Потенциал электростанций	649,3	898,6	943,2	951,5	785,7	74,9

В целом с 1991 по 2006 гг. суммарное абсолютное потребление по КБР уменьшилось почти вдвое, по группам потребителей с присоединенной мощностью свыше 750 кВА потребление уменьшилось в 5 раз, потребление на транспорте сократилось в 2 раза, отпуск электроэнергии сельскохозяйственным потребителям уменьшился в 8 раз, снизилось потребление населения — в 1,5 раза. Увеличение потребления имело место только в группе средней и малой промышленности в 1,5 раза.

Технические причины указанного снижения связаны с падением КПД энергетического оборудования при нагрузках значительно меньше номинальной мощности. В качестве способа решения данной проблемы мы предлагаем увеличить генерирующие мощности за счет строительства и ввода в действие парогазовых установок. Мы обосновываем свое предложение тем, что, если КПД по выработке электроэнергии на лучших отечественных паросиловых ТЭС, не превышает 39%, то на современных парогазовых установках его величина составляет 55-60%, а выбросы в атмосферу вредных веществ, например, окислов азота, в расчете на 1кВтч на порядок ниже, чем в паросиловых установках [5]. Мы считаем необходимыми внедрение и развитие как в КБР, так и в других северокавказских республиках, автономных энергоустановок на возобновляемых источниках энергии, среди которых солнечная, ветровая, геотермальная энергия, а также форсированную реализацию программ гидроэнергетического строительства, полное освоение экономического гидропотенциала горных рек Северного Кавказа. Особое внимание в КБР следует уделить энергосберегающей политике, мероприятиям, направленным на снижение энергопотерь в сетях. На наш взгляд, энергетические обследования электросетей и энергосбытовой деятельности — наиболее эффективный метод выявления технических и коммерческих потерь. Проблему сбоев электроснабжения может решить стимулирование развития децентрализованного электроснабжения объектов.

По оценкам специалистов, потенциал энергосбережения в России составляет 40–45% современного энергопотребления в стране, или 400–480 млн. т. у.т. в год, причем треть этого потенциала имеет топливно-энергетический комплекс [2]. Мы считаем важнейшими условиями решения проблемы энергосбережения следующие:

- создание правовых условий, обеспечивающих экономические преимущества для создания заинтересованности инвесторов в энергосберегающем бизнесе;
- определение круга наиболее перспективных с точки зрения энергобезопасности, энергосбережения и бизнеса инновационных направлений инвестирования в каждом секторе энергопотребления. Например, внедрение парогазовых установок, позволяющих снизить удельные расходы топлива и соответственно затраты на его приобретение по сравнению с паротурбинными установками не менее чем на треть, развитие малой энергетики, способной кардинально улучшить качество и электроснабжения потребителей;
- введение системы технических регламентов, национальных стандартов и норм, повышающих управляемость процесса развития безопасной и энергоэффективной энергетики и позволяющих упорядочить эту сферу деятельности;
- определение в системе федеральной исполнительной власти либо на уровне общественных

организаций органа, непосредственно ответственного за реализацию государственной политики в области энергосбережения, организующего, координирующего и проводящего работу в этой сфере деятельности.

В России должна быть разработана государственная программа диверсификации источников электроэнергии, предусматривающая, в тех территориях, где это возможно, переход электроэнергетики на уголь и другие сравнительно малоценные первичные источники энергии. В отношении предлагаемого перевода тепловой электроэнергетики, преимущественно ориентированной на природный газ, на уголь кардинальным фактором является правильная инвестиционная политика. Аккумуляция собственных и привлечение внешних инвестиций в топливно-энергетические отрасли невозможны без радикального изменения ценовой политики в естественных монополиях. Ценообразование в отрасли необходимо корректировать. Себестоимость электроэнергии на гидростанциях на два порядка ниже, чем на тепловых, поэтому необходимо выравнивание стартовых условий функционирования генерирующих компаний.

Некоторые из механизмов реструктуризации, предлагаемые государством, могут иметь негативные последствия. В частности, формирование энерготарифов находится в зависимости от издержек и прибыли генерирующих компаний. Мы полагаем, что необходим контроль за ценами в прямых договорах, которые не могут быть ниже цен оптового рынка или регулируемых тарифов. Отметим и такое направление реструктуризации отрасли как приватизация генерирующих производств. Считаем, что гидроэлектростанции, как важнейший компонент энергетического баланса страны, должны оставаться в собственности государства. Относительно цен и тарифов на электроэнергию мы предлагаем использовать систему дифференциации тарифов на услуги по передаче электроэнергии по уровням питающего напряжения; по категориям потребителей, по степени надежности и качества электроснабжения. Платежную дисциплину можно повысить за счет введения тарифного меню, включающего различные варианты оплаты электроэнергии в зависимости от особенностей потребления, и предоставления потребителям права индивидуального выбора тарифа. Введение дифференцированного тарифного меню может стать существенной мерой на пути к либерализации регулирования цен на розничных рынках электроэнергии.

✧ ЛИТЕРАТУРА.

1. Байнев В. Электроэнергетика: пути развития // Экономист. 2004. № 10.
2. Кузьмин В.И., Галуша А.Н. Тенденции выработки электроэнергии в России // Энергосбережение. 2005. № 5.
3. Постановление Правительства РФ № 526 от 11.07.2001 «О реформировании электроэнергетики Российской Федерации».
4. Соловьев М.М. Энергосбережение в Российской Федерации // Энергосбережение. 2006. № 4.
5. Стиглиц Дж. Информация и изменение парадигмы экономической теории // ЭКО-вест. 2003. Вып. 3. № 3.
6. Шейндлин А.Е. Некоторые проблемы энергетики // Энергия: экономика, техника, экология. 2005. № 8.
7. Энергетическая стратегия России до 2020 года, утв. Распоряжением Правительства РФ № 1234-р от 28.08.2003.
8. Oil and Gas Journal. 2001. № 18.

ЧОТЧАЕВА М.З.

К ВОПРОСУ О ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В ТРУДОИЗБЫТОЧНОМ РЕГИОНЕ

Переход к рыночным отношениям хозяйствования для многих региональных образований стал определяющим при формировании структуры рынка труда, трудовых ресурсов, построения систем занятости населения.

Особенно остро этот вопрос встал в трудоизбыточных регионах, где длительное время не обращалось внимание на проблемы территориальной организации производства, на воспроизводство трудового потенциала, на механизм обучения и переобучения персонала предприятия, что вызвало значительное несоответствие между предложением рабочей силы и спросом на нее в хозяйственных структурах регионов. Следствием этого стало обострение экономических, социальных и политических противоречий в трудоизбыточных регионах.

Сложившаяся в эпоху централизованного планирования структура размещения производительных сил отличалась исключительно высокой степенью специализации, так что последствия трансформационного кризиса для региональных рынков труда оказались далеко не одинаковыми. Его негативное влияние на занятость сильнее всего сказалось на регионах с высокой долей концентрации предприятий агропромышленного комплекса, легкой промышленности и машиностроения, где сокращение объемов производства было максимальным.

Актуальность приобрела проблема безработицы в экономически наименее развитых частях страны, где возможности обеспечения занятости ограничены. Соответственно в относительно лучшем положении находились регионы, богатые природными ресурсами, с диверсифицированной структурой производства и благоприятными условиями для развития третичного сектора (торговли, финансовых услуг и т.д.).

Можно выделить три основные группы территорий, где уровень общей безработицы существенно превышает среднероссийский. Во-первых, это район Северного Кавказа (Дагестан, Ингушетия, Карачаево-Черкесия, Кабардино-Балкария, Северная Осетия); во-вторых, так называемые старопромышленные районы европейской части страны (Мурманская, Ивановская, Псковская области и др.); в-третьих, южная часть Сибири и Дальнего Востока (республики Алтай, Тыва, Бурятия, Амурская, Сахалинская и Еврейская автономная области). Как и в других странах с переходной экономикой, наиболее благоприятно на этом фоне выглядят крупнейшие мегаполисы (Москва, Санкт-Петербург), обладающие более широким и разнообразным набором рабочих мест.

По мере развития переходного кризиса различия в состоянии региональных рынков труда углублялись и приобретали устойчивый характер, чему способствовала низкая территориальная мобильность рабочей силы. Ее важнейшими ограничителями выступали сохранившиеся административные барьеры, отсутствие надежной информации о возможностях трудоустройства в других регионах, неразвитость рынка жилья, недостаточная плотность транспортной сети, высокие издержки, сопровождавшие перемену места жительства. С аналогичными проблемами сталкивались все переходные экономики и во всех них безработица распределялась по регионам крайне неравномерно.

Дифференциация занятости в Российской Федерации обусловлена различными стартовыми позициями регионов к моменту начала экономических реформ. Экономические, демографические, социально-политические и социально-психологические особенности регионов, сложившиеся еще в советский период, обусловили более или менее успешную адаптацию их экономики к новым условиям, а отсюда и дифференциацию уровня занятости и безработицы в них [5, с. 27–28].

Среди социально-экономических факторов, определяющих сегодня ситуацию на региональном рынке труда можно назвать следующие:

- продолжающийся рост численности трудовых ресурсов при сохраняющейся относительно благоприятной демографической ситуации;
- высокий уровень незанятого населения, сложившийся на момент реформирования экономики. Многие годы темпы роста трудовых ресурсов, в том числе экономически активного населения, опережали темпы увеличения рабочих мест;
- высокий коэффициент демографической нагрузки на трудоспособное население;
- неравномерное размещение трудовых ресурсов по территории, преобладание сельского населения и аграрной сферы приложения труда, что ограничивает расширение сферы приложения труда, так как производственный экономический потенциал села значительно уступает городской местности в возможности создания новых рабочих мест;
- усиление миграционных потоков граждан по схеме «село — город»;
- углубление кризисных явлений в традиционных отраслях-потребителях рабочей силы и падение спроса на рабочую силу со стороны предприятий различных форм собственности;
- деформация мотиваций труда осложненная национальным менталитетом. Процесс адаптации населения республик к рыночным условиям тормозится как прежними стереотипами отношения к

труду, уравнительной оплатой так и современной деквалификацией рабочей силы в результате не-востребованности на региональном рынке труда.

Безработица в трудоизбыточном регионе становится социальным бедствием, следствием которого является снижение уровня жизни, рост задолженности по заработной плате и т.д.

При ухудшении ситуации в экономике и социальной сфере региона можно обнаружить симптомы, свидетельствующие об угрозе перерастания положения на рынке труда в критическое. Существует ряд показателей, которые быстрее реагируют на изменение ситуации на рынке труда, чем показатель уровня безработицы. Достижение ими значений, сильно отклоняющихся от среднероссийских, позволяет говорить об ухудшении ситуации на рынке труда. К таким показателям относятся: число безработных на одну заявленную вакансию; средняя продолжительность безработицы; масштабы «скрытой» безработицы и др. [2, с. 114].

Так, спрос на рабочую силу на Северном Кавказе явно не соответствует количественно и качественно ее предложению. Коэффициент напряженности на рынке труда ЮФО имеет тенденцию к увеличению (см. табл. 1).

Таблица 1. Соотношение потребностей предприятий в работниках, заявленное в службы занятости и численности незанятых трудовой деятельностью граждан, состоящих на учёте в службах занятости в ЮФО (тыс. чел.), январь

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Потребность предприятий в работниках, заявленная в службы занятости	31,167	23,240	37,359	35,5	70,124	76,405	81,530	85,411	83,578	83,617	92,065
Численность незанятых трудовой деятельностью граждан, состоящих на учёте в службах занятости	327,1	337,5	230,5	208,4	136,5	148,8	171,9	421,5	353,6	604,7	659,5
Коэффициент напряженности на рынке труда*	10,5	14,5	6,17	5,88	2,21	1,94	2,11	4,91	6,62	7,95	7,16

* Отношение численности незанятых трудовой деятельностью, состоящих на учёте в службах занятости, к заявленной предприятиями потребности в работниках.

Источник: [3].

Территориальные различия социально-экономического состояния в России чрезвычайно разнообразны. Северный Кавказ, по оценкам многих экспертов, представляет собой регион с высокой социальной напряженностью. В подтверждения данного тезиса можно привести следующие аргументы.

Во-первых, во многих регионах Северного Кавказа экстремально высоки показатели безработицы.

Необходимо отметить, что показатели официальной, или регистрируемой безработицы, на порядок ниже реальной, поскольку определяются по количеству признанных безработными из числа обратившихся в государственную службу занятости. Он существенно занижен, поскольку не все нуждающиеся в работе обращаются именно в государственные структуры, а пользуются различными альтернативными каналами для поиска работы.

Пониженный показатель официальной безработицы в сельской местности в регионе обусловлен рядом основных причин. Прежде всего, это сложности в процедуре регистрации безработных в государственных службах занятости. В сельских районах Северного Кавказа для людей, ищущих работу, довольно актуальна проблема транспортной удаленности департаментов и центров содействия занятости населения. Отсутствие у людей средств для выезда в районный отдел службы занятости, где необходимо проходить регистрацию в качестве безработного также снижает показатели официальной безработицы (порой стоимость проезда до районного центра оказывается выше месячного пособия по безработице). Решением этой проблемы было бы регистрация безработных в администрациях муниципальных образований, а не в районных службах занятости, что даст более реальные показатели официальной безработицы в «сельской глубинке».

Кроме того, различные социологические исследования показывают важность, прежде всего неформальных связей при поиске работы и зависимость успешности трудоустройства от позиции человека в сети социальных связей. Степень важности неформальных сетей и связей при поиске места

работы на рынке труда зависит от того насколько широко в этом регионе применяются меры активной политики рынка труда.

Таблица 2. Численность незанятых трудовой деятельностью граждан, состоящих на учёте в службах занятости (тыс. чел.), январь

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Республика Чеченская	2402,3	2488,5	2202,9	2131,7	1436,5	1238,4	1402,8	1791,4	1889,7	2183,1	2040,2
Центральный федеральный округ	61,6	617,2	162,2	479,1	316,2	265,1	282,2	298,7	288,5	413,1	295,1
Северо-Кавказский федеральный округ	471,4	388,1	311,8	307,5	185,1	154,8	178	194,7	170	189,8	168,5
Южный федеральный округ	327,1	337,5	230,5	208,9	156,5	148,8	171,9	421,3	553,6	664,7	629,5
Ныне не существует федеральный округ	643,8	655,8	551,6	490,9	311	265,9	273	302,8	258	327	291
Уральский федеральный округ	227,4	220	189,6	158,4	78	103,8	14,5	134,3	73,8	166,8	147
Сибирский федеральный округ	325,8	375,4	369,2	245,5	217,5	213,4	275,7	316,7	331,7	381,1	394,1
Дальневосточный федеральный округ	168,9	170,9	140,7	147,9	111,5	98,5	107,9	125,9	174,6	140,5	147,9

Источник: [3].

Данные исследования трудовой занятости Карачаево-Черкессии позволяют утверждать, что неформальные каналы являлись наиболее эффективными (результативными) каналами трудоустройства, как в конце прошлого, так и в начале XXI века, именно благодаря неформальным каналам люди находят работу.

Таблица 3. Денежные доходы населения, руб. (до 1998 г. — тыс. руб.), значение показателя за год

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Республика Чеченская	515,5	770	942,3	1013	1664	2290,7	3075,4	3972,3	5161,8	6381,3
Центральный федеральный округ	698,3	1061,9	1313,4	1496,5	2182	3332	4184	5652,5	7211,2	9006,8
Северо-Кавказский федеральный округ	560,3	786,2	908,7	1011	1542	2238	3034,7	3947,9	5393	6730,6
Южный федеральный округ	371	189,1	603,6	636,2	1058	1470,3	1975	2618	4258,1	4128,3
Ныне не существует федеральный округ	366,8	550,3	687,2	737,5	1238	1709	2294,7	3007,1	3913	4783
Уральский федеральный округ	602,8	907,5	1130,5	1176,3	1877	3774	3790	4757,2	6108,7	7376,5
Сибирский федеральный округ	488,9	708,5	868,1	844,4	1305,1	1901,4	2530,8	3510,3	4355,1	5206,1
Дальневосточный федеральный округ	638,5	941,4	1098,7	1149,1	1870	2408	3175	4207,7	5787,8	7046,3

Источник: [3].

В сельской местности и городах существуют также реальные возможности заработка в виде сезонной и случайной занятости (на уборке урожая, работах по разгрузке и погрузке и пр.), новых форм занятости (самозанятость, предпринимательство, челночная, стихийная торговля и сервис, ведение приусадебного хозяйства). Это позволяет отчасти снимать напряженность на рынке труда — люди, потерявшие работу, не имеют особой потребности в помощи государственных структур и не

возлагают на них существенных надежд [1, с. 10].

Во-вторых, в регионах Северного Кавказа уровень доходов населения — один из самых низких в стране, довольно распространена задолженность по выплате заработной платы и социальных пособий. Например, денежные доходы населения в Южном федеральном округе самые низкие по Российской Федерации за рассматриваемый период, в 1,55 раза ниже, чем в среднем по России и не дотягивают до прожиточного минимума.

Территориальная дифференциация в доходах населения наблюдается и по самому Южному округу. Самые низкие денежные доходы населения в Российской Федерации, соответственно и в Южном федеральном округе зафиксированы в республике Ингушетия-1757,5 рублей.

Таблица 4. Среднедушевые денежные доходы населения, руб. (до 1998 г. — тыс. руб.), значение показателя за год

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Южный федеральный округ	313	389,3	603,6	636,2	1026,8	1470,5	1978	2648	3288,4	4128,3
Республика Адыгея	273,5	412,6	546,2	606,5	968	1587	1646	2174,2	2548,9	3080,3
Республика Дагестан	197,7	270,8	473,1	404,5	687	984	1317	1783,5	1886	3000,3
Республика Ингушетия	115,9	203,1	290,7	316,6	363	486	582	1510,7	1591,8	1757,5
Кабардино-Балкарская Республика	263,9	396,2	473,7	525,7	898	1180	1654	2389,1	2571,4	3159,9
Республика Чеченская	232,1	358,2	475,6	470	740	987	1308	1718,7	2100,2	2312,1
Республика Северная Осетия-Алания	232,5	325,3	438,3	454,5	718	1053	1366	2042,6	2507,2	3343,7
Республика Ставропольский край	519,1	445,4	575,6	631	1104	1522,5	1699	2050	2526	4085,8
Краснодарский край	557,8	577,1	676,5	695	1157	1583	2150	2895,7	3573,8	4378,9
Самарская область	537,8	527,2	602,1	640,4	1060	1233	1807	2494,7	3071,8	3886,1
Астраханская область	521,2	522	658,3	713,4	1209	1760	2310,5	3000,9	3864,1	4537,9
Волгоградская область	530,7	517,7	671,8	660,8	1142	1615	2219	3035,9	3802,9	4648,2
Ростовская область	733	524,3	655,4	719,6	1233	1697	2329	3110	4023,9	5038,1

Источник: [3].

Из таблицы 4 следует, что наиболее благополучным субъектами в регионе являются Ростовская область (5038.1 рублей — в 2004 г.), Волгоградская область (4648,2 рублей в 2004 г.), Астраханская область (4537,9 рублей в 2004 г.), Краснодарский край (4378,9 рублей в 2004 г.).

В настоящее время доходы населения россиян, которые фиксирует официальная статистика — лишь видимая часть доходов. В действительности же размер доходов многих людей на порядок выше официальных данных или сопоставим с их легальными доходами за счет «выплат в конвертах», дополнительных приработков, сдачи жилья внаем, доходов от продажи продуктов с приусадебных участков, из подсобного хозяйства. Социальные пособия и даже заработная плата для населения не являются единственным, а иногда и основным средством к существованию.

В-третьих, региональные рынки труда испытывают негативное воздействие вынужденной миграции, которая увеличивает нагрузку на рынок труда, мигранты конкурируют с местным населением за рабочие места, соответственно, растет социальная напряженность. Некоторые исследователи считают, что рынки труда некоторых регионов Северного Кавказа в условиях массового наплыва вынужденных мигрантов носят деструктурированный характер [4, с. 6].

Реформирование и совершенствование политики занятости на рынке труда трудоизбыточного региона, как нам представляется, должны идти по следующему направлению:

- применение селективного подхода в политике сохранения рабочих мест;
- перенесение центра тяжести политики занятости на осуществление, реализацию активных мероприятий на рынке труда по созданию дополнительных рабочих мест, введение минимальных квот, организация общественных работ, подготовка и переподготовка кадров;
- стимулирование создания рабочих мест в порядке samozанятости и предпринимательской деятельности;

- разработка целевых программ для молодежи и других уязвимых групп населения;
- повышение уровня пособия по безработице при одновременном ужесточении условий их получения в целях стимулирования активации поиска работы.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Аджиев А.М. Рынок труда и регулирование проблем занятости населения. М., 2004.
2. Гарсия-Исер М., Голодец О., Смирнов С. Критические ситуации на региональных рынках труда // Вопросы экономики. 1997.
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики (www.gks.ru).
4. Паров Р.Х. Государственное регулирование рынка труда с учётом миграционных потоков беженцев и вынужденных переселенцев. Автореферат дис. ... канд. экон. наук. Ростов н/Д, 2002.
5. Черненко Д.С. Формирование рынка труда: опыт, проблемы. М., 2003.

ЧУМАКОВ Х.Х.

ФОРМИРОВАНИЕ ЭКСПОРТООРИЕНТИРОВАННОГО РЕКРЕАЦИОННОГО ПРОДУКТА РЕСПУБЛИКИ ИНГУШЕТИЯ НА ОСНОВЕ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНЫХ ПРИРОДНЫХ И ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ РЕГИОНА

В контексте управления эколого-экономическим развитием депрессивных регионов и решения вопроса об альтернативном выборе приоритетных (исключительных) ресурсов возникает вопрос их оценки и выработки методов и инструментов их развития. Таким образом, основным приоритетом эколого-экономического развития депрессивного региона Республики Ингушетия на современном этапе следует считать создание условий для эффективного использования его исключительных природных и трудовых ресурсов.

Решение данной задачи требует выработки единой социально-экономической политики, направленной на: развитие малого предпринимательства; создание инвестиционно благоприятного климата в Республике Ингушетия; разработку и реализацию региональных программ по поддержке малого предпринимательства в сфере национальных ремесел, АПК (фермерства) и рекреации (сфере услуг); выработку эффективных инструментов стимулирования развития экологически чистых производств; создание предпосылок для развития самодостаточных ресурсов региона (указанных в предыдущем разделе) с учетом экологических ограничений с целью снижения зависимости экономики от импорта основных товаров массового народного потребления (в первую очередь, энергетической и продовольственной). На наш взгляд, именно эти направления должны быть положены в основу стратегии социально-экономического развития Республики, которую следует реализовать посредством выработки долгосрочной и среднесрочных региональных программ.

В последние годы межрегиональные экономические связи Республики Ингушетия с субъектами Российской Федерации и странами ближнего зарубежья укрепились. В настоящее время заключены соглашения с 47 регионами России. Однако, следует отметить, что данные соглашения направлены в основной своей части на импорт товаров народного потребления и продовольствия, а развитие экспортных операций практически отсутствует, что является, на наш взгляд, негативной тенденцией.

Так, внешнеторговый оборот в 2002 году составил 18,8 млн. долларов США, что на 24% меньше уровня 2001 года. Экспортные поставки в 2002 году оцениваются в объеме 18,7 млн. долларов США (90,7% к 2001 г.). При этом основное место в товарной структуре экспорта занимает углеводородное сырье, на долю сырой нефти в топливно-сырьевой группе приходится около 95%. Что касается экспорта переработанного сырья или готовой продукции, то, по официальным данным Федеральной службы государственной статистики, в 2003–2004 гг. экспорт как продукции производственно-технического назначения, так и продовольственных товаров отсутствовал.

Объем импорта в 2002–2004 гг. значительно сократился (на 75%) и составил 0,1 млн. долларов США. Основными импортируемыми товарами являются машиностроительная продукция, продовольственные товары и сырье для их производства, строительные материалы (табл. 1, 2).

Таблица 1. Ввоз важнейших видов продукции производственно-технического назначения промышленными организациями и организациями оптовой торговли в Республику Ингушетию¹

Вид продукции	1995	2003	2004
Автомобильный бензин, тыс. т	26,4	16,8	26,4
Дизельное топливо, тыс. т	9,6	0,7	2,2
Топочный мазут, тыс. т	6,6	-	-
Уголь, тыс. т	0,5	0,1	-
Прокат черных металлов, тыс. т	0,1	0,9	0,1
Стальные трубы, тыс. т	0,7	1,8	2,2
Шины для грузовых автомобилей, тыс. шт.	-	-	0,7
Шины для легковых автомобилей, тыс. шт.	-	-	0,3
Пиломатериалы, тыс. м ³	2,4	8,8	13,5
Цемент, тыс. т	41,0	103	96,5
Легковые автомобили ² , шт.		272	35

Таблица 2. Ввоз основных видов продовольственных товаров промышленными организациями и организациями оптовой торговли в Республику Ингушетию²

Вид товара	1995	2003	2004
Консервы мясные, тыс. условных банок	15,0	-	142
Колбасные изделия, т	2,0	0,1	-
Сыры жирные (включая брынзу), т	11,0	-	1,0
Животное масло, т	13,0	25,0	39,0
Растительные масла, т	49,0	300	791
Сахар, т	1714	148	37,4
Мука, тыс. т		1,8	3,6

Это требует выработки новой, более совершенной, стратегии развития внешнеэкономической деятельности Республики Ингушетия. В настоящее время она направлена на:

- возобновление института представителей республики в субъектах и взаимодействие с ними, а также с представителями субъектов Российской Федерации и стран СНГ в Республике Ингушетия;
- обеспечение подготовки протоколов совместных программ к Соглашениям о сотрудничестве с субъектами Российской Федерации, контроль за выполнением обязательств Республики Ингушетия по ранее заключенным соглашениям;
- развитие товарооборота и формирование конкурентной среды на межрегиональных товарных рынках;
- экономическая интеграция с республиками и краями Северного Кавказа в области развития транспортного комплекса, совместного использования природных ресурсов, ведения правоохранительной деятельности, оказания информационно-коммуникационных услуг, интеграции научного и образовательного потенциала и др. (в том числе в рамках организационных структур региональной ассоциации «Северный Кавказ»;
- организация и участие в проведении выставочных мероприятий с целью развития деловых контактов предприятий и организаций республики на внутреннем и внешнем рынке. С этой целью в республике планируется строительство выставочного центра в г. Магас, включающего в себя выставочный зал, сеть магазинов, ресторан и другие объекты сферы услуг за счет привлечения внебюджетных инвестиций;

¹ Составлена по: [1].

² Составлена по: [1].

– обеспечение продовольственной безопасности региона, активизация местных товаропроизводителей, снижение доли импорта продуктов и сельскохозяйственной продукции в республике планируется обеспечить за счет создания условий для организации оптово-продовольственного рынка республики.

На наш взгляд, реализация данных направлений должна опираться на развитие исключительных природных и трудовых ресурсов Республики Ингушетия, ограниченных в других регионах. На их основе должно разворачиваться производство исключительных товаров и услуг, потребителями которых должны стать, в первую очередь, потребители, находящиеся преимущественно за пределами региона-обладателя исключительными ресурсами. Это позволяет данному региону занять свое место в системе межрегионального и межнационального разделения труда за счет формирования устойчивой основы для развития внешнеэкономической деятельности. При этом в случае депрессивной экономики развитие производств товаров и услуг на основе выделенных исключительных ресурсов должно быть приоритетным и не противоречить эколого-экономическим принципам.

Исключительными ресурсами Республики Ингушетия являются:

- трудовые ресурсы, образовавшиеся за счет смешения различных этноэкономик;
- леса, имеющие важное экологическое и экономическое значение;
- рекреационные ресурсы: благоприятные климатические условия, термальные лечебные воды и минеральные воды типа «Боржоми», запасы чистой горной родниковой воды;
- запасы гидроэнергии горных рек.

Трудовые ресурсы Ингушетии, на наш взгляд, являются особым исключительным ресурсом региона. Проблема вынужденных беженцев и переселенцев, рассматриваемая часто только лишь с негативной точки зрения, тем не менее, на наш взгляд, имеет и некоторый положительный эффект, проявляющийся в обогащении и взаимопроникновении национальных традиций и ремесел в силу смешения различных этноэкономик на территории региона.

Эффективное использование данного ресурса предполагает активную государственную поддержку развития малого предпринимательства в данной сфере, что позволит создать на региональном уровне комплекс исключительных товаров и услуг, свойственных только Республике Ингушетия, основанных на народных ремеслах и традиционных технологиях, имеющих чаще всего экологически чистый характер.

К условно исключительным ресурсам региона (в силу истощения общемировых запасов нефти) можно отнести также запасы нефти, однако только при условии ее качественной обработки, т.е. производства на ее основе высококачественного конкурентоспособного продукта.

К сожалению, в настоящее время в основе стратегии формирования экспортоориентированного продукта региона лежит использование только одного вида исключительного ресурса — нефти.

Остальные исключительные ресурсы либо вообще не развиваются (такие, как запасы гидроэнергии горных рек), либо развиваются недостаточно (трудовые, лесные, рекреационные), при этом практически не учитываются экологические приоритеты их развития, а качество получаемого на их основе экспортного продукта оставляет желать лучшего (например, в случае с нефтью).

Проанализируем имеющиеся в регионе исключительные ресурсы с точки зрения их возможности альтернативного использования.

В целом, если рассматривать производство на их основе исключительных товаров и услуг, можно заметить, что развитие каждого из выделенных ресурсов в отдельности может противоречить друг другу. Так, приоритетное развитие лесной и деревообрабатывающей промышленности может ограничивать или снижать эффективность использования рекреационных ресурсов и наоборот.

Однако, если подходить к развитию данных ресурсов комплексно и учитывая приоритеты эколого-экономического развития, то решение данной проблемы может быть найдено в формировании единого туристического продукта региона, основанного на приоритетном развитии всех вышеперечисленных видов ресурсов (рис. 1).

Как показано на рис. 1, в основе формирования экспорто-ориентированного продукта Республики Ингушетия должно быть развитие рекреационного комплекса в регионе, что послужит толчком для развития малого предпринимательства в сферах АПК, народных ремесел, общественного питания, сфере услуг.

Население, богатое различными национальными традициями, проявляющимися в особенностях питания, производства предметов быта и культуры отдыха, может предложить туристам разнообраз-

ный туристический продукт. В частности, на наш взгляд, в Республике благоприятные условия для развития следующих видов туризма:

- лечебно-оздоровительный туризм (лечебно-оздоровительный комплекс «Джейрах»);
- познавательный и археологический туризм (наличие исторических и археологических памятников);
- экологический туризм (наличие нетронутых человеческой цивилизацией территорий);
- развитие новых видов туризма (например, гастрономический туризм).



Рисунок 1. Основные направления формирования комплексного экспортноориентированного продукта Республики Ингушетия¹

Вместе с тем, при принятии решения о приоритетном развитии рекреационной сферы в регионе, следует учесть все факторы, связанные с неиспользованием альтернативных стратегий развития. В связи с этим необходимо четко определить преимущества и угрозы, сопутствующие формированию рекреационно-ориентированной траектории развития экономики региона (табл. 3).

Из сопоставления представленных в таблице пунктов следует, что возможности, которые сегодня открываются перед Республикой при приоритетном развитии рекреационного комплекса, перевешивают угрозы, стоящие на ее пути.

Сделав особый упор на качество и новизну рекреационного продукта в силу исключительности национальных культурных особенностей проживающего на территории Республики населения, Ингушетия может завоевать новые позиции на туристско-рекреационном как мировом, так и национальном рынках.

В связи с приоритетным развитием рекреационного комплекса важнейшими приоритетами в инвестиционной политике Республики Ингушетия должны стать ресурсосбережение и экология. В соответствии с системным подходом этот принцип экологичности должен быть изначально заложен в основу развития всех отраслей Республики Ингушетия, включая все виды рекреационно-ориентированных отраслей.

В настоящее время воздействие хозяйственной деятельности в республике может быть охарактеризовано динамикой следующих показателей, отражающей отсутствие существенных изменений в эколого-экономической политике региона (табл. 4).

¹ Составлен автором.

Таблица 3. Основные преимущества и угрозы развития рекреационного комплекса в Республике Ингушетия¹

Преимущества	Угрозы
развитие рекреационной туристической отрасли на основе уникальных рекреационных и природных ресурсов региона (история, культура, природа, разнообразие территории и т.д.)	важное ухудшение макроэкономической ситуации в России из-за падения цен на нефть и газ
повышение экономической эффективности субъектов туристической отрасли, создание современного, конкурентоспособного отечественного туристического и гостиничного турпродукта	усиление международной и межрегиональной конкуренции на туристическом рынке, а также конкуренция при оказании туристических услуг
повышение общей инвестиционной привлекательности региона	ограниченный потенциал туристического рынка уже имеющейся туристической инфраструктуры
интеграция России в систему мирового туристического рынка и развитие международного сотрудничества в этой области, увеличение потока иностранных туристов в регион	угрозы безопасности туризма в результате возможных терактов, роста преступности, увеличения числа техногенных катастроф
возрождение традиционных центров туризма, освоение новых туристских маршрутов	возможность возникновения негативных последствий развития туризма, в том числе экологических (загрязнение территории бытовыми отходами, шумовое загрязнение, загрязнение почв, выветривание памятников, ущерб объектам культуры, самобытности народов и т.д.)
укрепление единого культурного пространства России, создание условий для диалога культур	отсутствие или неадекватность влияния государственной инфраструктуры управления туристической инфраструктурой
развитие современной инфраструктуры (туризм, транспорт, связь, спорт, аэропорт, дороги, железные дороги, информационная инфраструктура и т.д.)	туризм
повышение уровня жизни населения, создание условий для развития туризма	
активное участие населения региона и всей РФ в целом	
расширение спектра туристических услуг, развитие туристической инфраструктуры	
отраслей хозяйственной системы региона	
повышение уровня жизни населения и сохранение экологической чистоты окружающей среды	

Таблица 4. Основные показатели воздействия хозяйственной деятельности на состояние окружающей среды в Республике Ингушетия²

Показатель, ед. измерения	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух, отходящих от стационарных источников, тыс. тонн	2	2	2	2	2	2	1
Удаление загрязняющих веществ, отходящих от стационарных источников, тыс. тонн	0,0	0,5	1	0,5	0,5	0,2	0,2
Потребление чистой воды, млн. м ³	61	57	68	137	99	80	86
Объем оборотной и повторно используемой воды, млн. м ³	6	6	27	29	26	26	26
Сброс загрязненных сточных вод в поверхностные водные объекты, млн. м ³	-	-	1,4	0,9	1,1	1,4	1,4
Песчаное состояние, тыс. гектаров	0,7	0,7	0,8	0,7	0,7	0,7	0,7

¹ Составлена автором.

² Составлена автором по: [1].

Как видно из табл. 4, из всего объема выбрасываемых в атмосферу веществ улавливается только их часть: от 10 до 50% в различные годы. Объему оборотной и последовательно используемой воды соответствует меньшая доля в общем объеме используемых в производстве вод: 20–25% в среднем. Это говорит о низкой оснащенности предприятий очистными сооружениями и незначительной доле экологически чистых производств в регионе.

Что касается лесовосстановления, то оно является основным показателем, характеризующим рациональность лесопользования, и включает посадку и посев леса, а также содействие его естественному возобновлению.

В данном направлении также не намечается никаких существенных сдвигов, хотя следует заметить, что сам процесс лесовосстановления в Республике налажен, что позволяет рассматривать его как одно из перспективных направлений совершенствования эколого-экономической политики в регионе.

Следует отметить, что учет экологических факторов в развитии нерекреационных экспортно-ориентированных отраслях Республики Ингушетия (нефтяной и деревообрабатывающей) на современном этапе развития экономики региона послужит повышению эффективности использования соответствующих исключительных природных ресурсов, поскольку требует внедрения экологически чистых технологий и преимущественного развития обрабатывающих производств. Стимулирование данных направлений развития этих отраслей позволит перейти к экспорту продукции высокого качества и обеспечить устойчивость региональной экономики, в то время как ориентация экспорта республики на сырую нефть ставит экономику республики в полную зависимость от макроэкономической ситуации на нефтяном рынке и цен на нее, которая не может быть благоприятной в долгосрочном периоде.

В отечественных прогнозах на ближайшую перспективу предвосхищается возрождение туризма в Северо-Кавказском регионе. При этом акцент делается на повышение популярности экологического туризма и путешествий по малым городам России, комбинированных туров «отдых — лечение».

Таким образом, анализ ситуации позволяет утверждать, что в Республике Ингушетии почти идеально складываются условия для развития рекреационного комплекса на базе исключительных природных и трудовых ресурсов. Положительную мультипликативную роль развития рекреации в регионе можно определить следующим образом:

- модернизация структуры экономики региона;
- развитие рекреационного комплекса позволит обеспечить значительный рост прямых денежных поступлений;
- развитие рекреационного комплекса позволит обеспечить дополнительные доходы регионального и местных бюджетов и населения;
- развитие рекреации в Республике Ингушетия может стать инструментом выравнивания межрегиональных различий в развитии субъектов ЮФО за счет повышения экономической активности структурно слабых регионов, периферий, приграничных и горных зон с высоким уровнем безработицы;
- развитие рекреации позволит создать базу для развития сопряженных отраслей: транспорта, строительства, связи, АПК, общественного питания и т.д.

Таким образом, можно сказать, что развитие рекреации является своего рода приоритетной «точкой роста» экономики Республики Ингушетия, обеспечивающей при этом не только расширение темпов роста сопряженных отраслей хозяйственной системы региона, но и повышение уровня жизни населения и сохранение экологической чистоты окружающей среды.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2005: Стат. сб. М.: Росстат, 2006.

ШЕВКУНОВ Н.О.

*СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
С УЧЕТОМ ДЕТЕРМИНИРОВАНИЯ ПОТОКОВ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ*

В настоящее время в России наблюдается сохранение дефицита высокорезультативных инвестиционных проектов, что требует их адекватной и точной оценки, а следовательно, и совершенствования методологических основ в данном направлении.

На наш взгляд, термины недисконтированная оценка, проводимая с помощью простых (статических) методов и дисконтированная оценка, осуществляемая сложными (динамическими) методами, не достаточно точно определяют сущность корректировки на уровень неопределенности. В данном исследовании предлагается использовать следующие термины. Недетерминированная оценка — оценка без учета определения факторов риска, инфляции и других факторов неопределенности. Детерминированная оценка — оценка, скорректированная с учетом всех факторов неопределенности. Следовательно, методы, с помощью которых оцениваются инвестиционные проекты, будут недетерминированными и детерминированными. Детерминация, детерминизм — (от лат. *determinatio* — ограничение, определение) причинное определение явления. Детерминизм — концепция, согласно которой разного рода события рассматриваются не случайными, а, скорее, обусловленными действием специфических причинных факторов, хотя и носящими вероятностный характер. Следовательно, в случае оценки инвестиционной деятельности, детерминантами, то есть причинами, условиями и обстоятельствами, влияющими на эффективность инвестиционного проекта, мы будем называть множество факторов риска, инфляцию, зависящих, например, от инвестиционного климата, политической обстановки и других. Использование понятия детерминирования целесообразно и с той точки зрения, что дисконтировать оттоки денежных средств, тем более с поправкой на риск, не всегда верно, о чем свидетельствуют проведенные нами исследования, изложенные в данной статье.

Способ расчета внутренней нормы доходности основан на формуле чистого дисконтированного дохода (*Net present value* — *NPV*), которая является базовой при обосновании эффективности инвестиционных проектов в методике ЮНИДО — Международной специализированной организации ООН по промышленному развитию (*UNIDO* — *United Nations Industrial Development Organization*) и признана, как зарубежными, так и отечественными учеными экономистами¹:

$$NPV = \sum_{t=1}^m \frac{CF_t}{(1+r_t)^t} - I_0,$$

где I_0 — первоначальные инвестиции,

CF_t — чистый поток денежных средств в год t ,

r_t — годовая ставка дисконта в год t ,

m — период прогнозирования.

Эту формулу можно также написать следующим образом²:

$$NPV = \sum_{t=1}^m \frac{X_t - Y_t}{(1+r_t)^t} - I_0,$$

где X_t — приток денежных средств в год t ,

Y_t — отток денежных средств в год t .

В соответствии с Методическими рекомендациями по оценке эффективности инвестиционных

¹ Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов: Теория и практика: Учеб.-практ. Пособие.-М.: Дело, 2001. — 832 с.

² Дамодаран Асват. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов./ Пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. — 1342 с.

проектов, опубликованными в 2000 году, чистый дисконтированный доход определяется по формуле¹:

$$ЧДД = \sum_{m=0}^k f_m \alpha_m,$$

где f_m — денежный поток от проекта, суммирование которого распространяется на все шаги расчетного периода,

α_m — коэффициент дисконтирования, который рассчитывается по формуле:

$$\alpha_m = \frac{1}{(1+r)^{t_m - t^0}},$$

где t_m — момент окончания m -го шага.

Величина f_m включает в себя притоки и оттоки денежных средств от инвестиционной, операционной и финансовой деятельности по инвестиционному проекту.

Рассмотрим пример инвестиционного проекта, когда получается, что значение чистого потока денежных средств в один из интервалов времени становится отрицательным, то есть отток денежных средств немного превышает приток (таблица 1). Произведем расчет значения чистого дисконтированного дохода по представленным выше классическим формулам.

Таблица 1. Определение NPV при различных ставках дисконта

Годы	0	1	2	3	4	5
Первоначальные инвестиции (I_0), млн. руб.	177					
Притоки денежных средств (X_t), млн. руб.		3567	2750	2805	2960	2700
Оттоки денежных средств (Y_t), млн. руб.		2600	3866	2714	2849	2722
Чистый поток денежных средств (CF_t), млн. руб.		976	1116	91	111	68
Приведенная стоимость чистого денежного потока при ставке дисконта 0,22, млн. руб.		800	-750	50	50	25
Приведенная стоимость чистого денежного потока при ставке дисконта 0,37, млн. руб.		712	-595	35	14	5
Приведенная стоимость чистого денежного потока при ставке дисконта 0,27, млн. руб.		769	-693	44	43	21
NPV при ставке дисконта 0,22, млн. руб.	-2					
NPV при ставке дисконта 0,37, млн. руб.	-6					
NPV при ставке дисконта 0,27, млн. руб.	7					

Анализ таблицы 1 показывает, что при увеличении ставки дисконта с учетом факторов неопределенности и риска уменьшаются как положительные, так и отрицательные чистые потоки денежных средств.

Но если уменьшение положительного потока денежных средств логично, так как с течением времени он действительно уменьшится под влиянием инфляции, риска и неопределенности, то уменьшение отрицательного потока денежных средств — это большая удача для инвестора, а не корректировка на уровень неопределенности и риска, так как с учетом инфляции, риска и неопределенности отрицательный денежный поток должен увеличиваться. Видно, как с увеличением ставки дисконта от 0,22 до 0,37 отрицательная приведенная стоимость чистого денежного потока за второй год уменьшается, а должно быть наоборот. Значение NPV при ставке дисконта 0,22 отрицательно. Значит, та-

¹ Методические рекомендации по оценке инвестиционных проектов: (Вторая редакция)/М-во экон. РФ, М-во фин. РФ, ГК по стр-ву, архит. и жил. политике; рук. авт. кол.: Косов В.В., Лившиц В.Н., Шахназаров А.Г. — М.: ОАО «НПО» Изд-во «Экономика», 2000. — 421с.

кой инвестиционный проект не эффективен и не подлежит рассмотрению в качестве объекта вложения средств.

При ставке 0,37 этот факт еще более подтверждается. Но при промежуточном значении ставки в 0,27 NPV принимает положительное значение и проект должен быть принят. Таким образом, проведенный анализ показывает неточность оценки инвестиционной деятельности при помощи чистого дисконтированного дохода (NPV).

Внутренняя норма доходности (IRR), то есть та ставка дисконта, при которой NPV будет равен нулю, определяется из выражения:

$$\sum_{t=1}^m \frac{CF_t}{(1 + IRR)^t} - I_0 = 0.$$

Расчет математическим способом IRR по этой формуле весьма затруднителен. IRR можно посчитать в программах Comfar III Expert (программный продукт UNIDO), Project Expert и Альтинвест¹. Но недостатком является тот факт, что основой определения IRR служит формула NPV, имеющая неточности результатов расчетов в соответствии с проведенным выше анализом.

Нами предлагается новая модифицированная формула чистого дисконтированного дохода (net present value modification), внешне сходная с классической, но меняющая смысл математического выражения и экономическое содержание, на основе которой разработана программа по расчету внутренней нормы доходности IRR.

$$NPVM = \sum_{t=1}^m \frac{B_t}{(1 + r)^t} - IC_t,$$

где B_t — приток денежных средств в момент времени t , корректируемый на уровень неопределенности в данной формуле с помощью общеизвестного коэффициента дисконтирования $\frac{1}{(1 + r)^t}$;

IC_t — прогнозируемый отток денежных средств в момент времени t , который рассчитывается как сумма произведений оттоков денежных средств E_t на коэффициент их вероятностного увеличения C_p^t , учитывающий всевозможные риски, плюс первоначальные капиталовложения K_o :

$$IC_t = \sum_{t=1}^m E_t \cdot C_p^t + K_o.$$

Прогнозируемый отток денежных средств включает в себя прогнозируемые оттоки от инвестиционной, операционной и финансовой деятельности, скорректированные на вероятность их увеличения.

Предлагаемая уточненная формула устраняет выявленный недостаток NPV, при котором отрицательные чистые денежные потоки не будут уменьшаться также как и оттоки денежных средств.

Таким образом, внутренняя норма доходности (IRR) определяется из выражения:

$$\sum_{t=1}^m \frac{B_t}{(1 + IRR)^t} - \sum_{t=1}^m E_t \cdot C_p^t - K_o = 0,$$

Расчет внутренней ставки доходности с помощью программных средств (Delphi 7) предполагает использование разработанного авторами алгоритма, основанного на методе итерации, то есть повторного применения математической операции до получения значения, которое удовлетворяет условие (рис. 1).

¹ <http://www.pro-invest.com/it/support/index.htm>

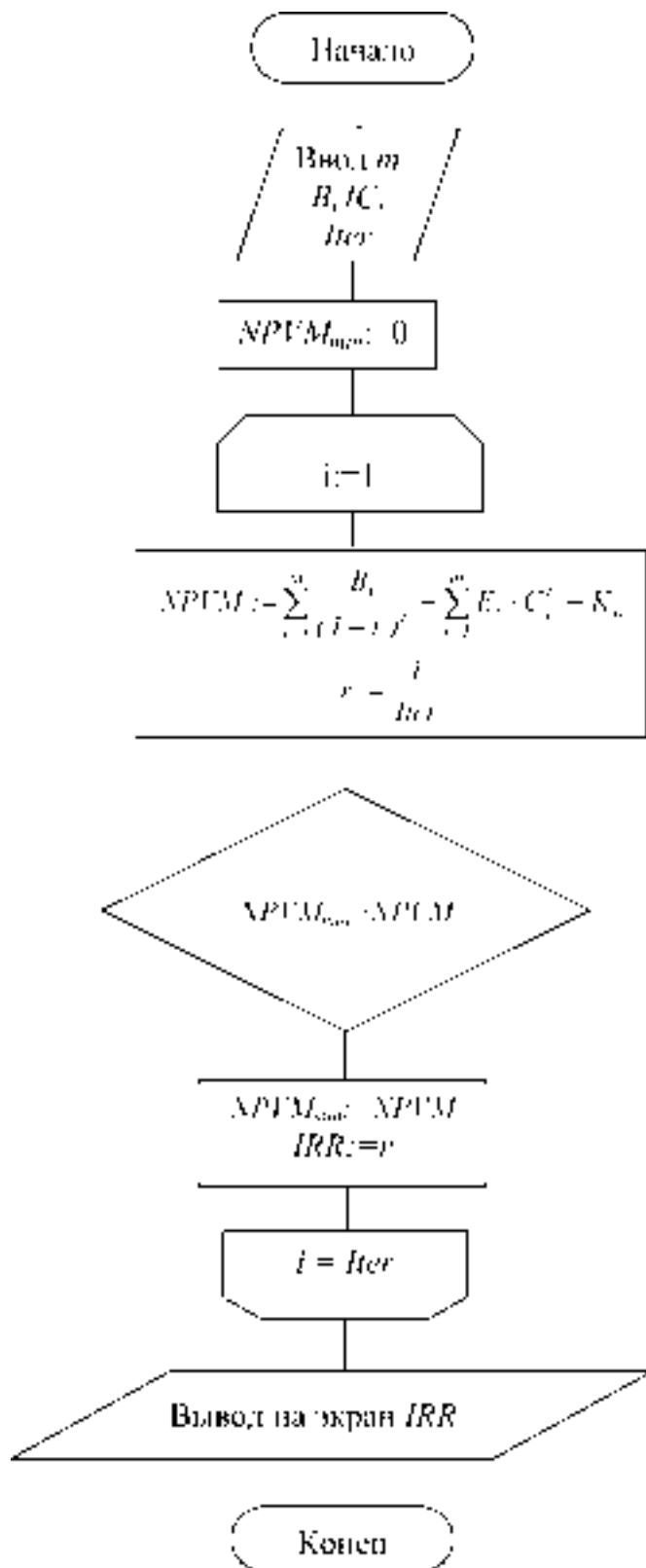


Рисунок 1. Блок-схема программы расчета внутренней нормы доходности IRR методом итерации на основе формулы NPVM.

IRR не существует, если не выполняется, что внутренняя норма доходности — это положительное единственное число, при норме дисконта $r = \text{IRR}$ NPVM проекта обращается в 0, при всех больших значениях r NPVM отрицателен, при всех меньших значениях r NPVM положителен.

Программа работает следующим образом. Сначала вводятся значения количества лет m , по которым будет произведен расчет. Затем, вводится значение оттоков денежных средств IC , притоков денежных средств B , а также количество итераций $Iter$, то есть повторений математических операций, которые потенциально могут быть проведены при нахождении такого r , когда $NPVM$ обратится в ноль. В нашем случае таких повторений предусмотрено до 100000. Следующим этапом является присвоение минимальному $NPVM_{\min}$ значения равного нулю. После этого вводится цикл по i от 1 до $Iter$. При этом в формулу по нахождению $NPVM$ подставляется $r = i / Iter$. Полученное $NPVM$ сравнивается с $NPVM_{\min} = 0$. Если полученное значение $NPVM$ отрицательное, то это означает, что следует продолжить подбор, уменьшив r , и запустить повторно математическую операцию до тех пор, пока $NPVM$ не станет равным нулю. Когда $NPVM$ примет значение ноль, то следующий цикл вычислений покажет положительное $NPVM$ и на этом программа подбора завершается. При использовании данной программы по вычислению IRR следует учитывать, что программному анализу подлежат инвестиционные проекты, у которых разность притоков и оттоков денежных средств положительная или отношение дохода к затратам больше 1. Если это условие не соблюдается, то программа покажет, что момент окупаемости, при котором $NPVM$ обратится в ноль, не наступит. Программа считает IRR с точностью до пятого знака после запятой.

Экономически обоснуем формулу $NPVM$. Большую часть затрат по инвестиционному проекту, как правило, составляют капитальные вложения, по своему определению носящие единовременный характер. Поэтому, единовременные первоначальные капитальные вложения, обеспечивающие базу для инвестиционного проекта, не требуют дисконтирования.

Второй расходной составляющей инвестиционного проекта являются текущие затраты. Поток текущих затрат инвестор планирует из имеющихся у него в распоряжении на настоящее время денежных средств. Однако, с учетом инфляционного риска, например через два года, запланированных денежных средств не хватит для того, чтобы закупить необходимые материалы, выплатить заработную плату, поскольку уменьшится покупательная способность этих денежных средств. В текущих показателях учитывается тот факт, что будущие поступления стоят меньше, чем текущие, так как на текущие поступления может быть получен доход в виде процента; с другой стороны, будущие расходы менее обременительны по сравнению с расходами текущими, так как на деньги, зарезервированные для будущих платежей, можно получать процент¹. Планируемые оттоки денежных средств являются зарезервированными до наступления момента их осуществления и со временем теряют свою ценность, покупательную способность. При этом в своей сумме они остаются неизменными, если эти средства не вложить куда-либо и не получать на них процент. Следовательно, чтобы привести их разновременные значения к ценности на определенный ранний момент времени нужно увеличить их в массе. Все это верно при том условии, что отток денежных средств выражен без учета инфляции, то есть в текущих ценах или в дефлированных ценах. В соответствии с Методическими рекомендациями по оценке эффективности инвестиционных проектов денежные потоки могут выражаться в текущих, прогнозных или дефлированных ценах. Текущими называются цены, заложенные в проект без учета инфляции. Прогнозными называются цены, ожидаемые (с учетом инфляции) на будущих шагах расчета. Дефлированными называются прогнозные цены, приведенные к уровню цен фиксированного момента времени путем деления на общий базисный индекс инфляции. Значение планируемого оттока денежных средств, выраженное в текущих или дефлированных ценах, потеряет свою покупательную способность. Приведем его к ценности на настоящий момент времени, то есть осуществим дисконтирование с учетом инфляции.

Например, планируется отток денежных средств, выраженный в текущих ценах, на период два года в размере 100 млн. руб. В год будет потрачено по 50 млн. руб. С учетом инфляции в 9 % 100 млн. постепенно потеряют свою покупательную способность и на них инвестор не сможет приобрести необходимое количество материалов и выплатить соответствующую заработную плату. Поэтому необходимо предусмотреть некоторое увеличение расходов. Однако, по общеизвестной формуле чистого дисконтированного дохода NPV отток денежных средств дисконтируется: $50/(1 + 0,09)^1 + 50/(1 + 0,09)^2 = 45,87 + 42,08 = 87,95$ (млн. руб.), то есть отток уменьшается. Во-первых, в соответствии с теми же методическими рекомендациями, риск — неопределенность, связанная с возможностью возникновения в ходе осуществления проекта неблагоприятных ситуаций и последствий. А инфляци-

¹ Оксфордский словарь «Бизнес. Финансы» — М.: Изд-ва: «Весь Мир», «ДиректМедиа Паблишинг», 2005.

онный риск или риск покупательной способности — неопределенность инвестирования финансовых активов, связанная с отрицательным влиянием инфляции на величину доходности этих активов. Уменьшение оттока денежных средств нельзя назвать риском, так как для инвестора этот факт является удачным обстоятельством. Во-вторых, 100 млн. руб. на настоящий момент будут эквивалентны 112,05 млн. руб. через два года, то есть за 100 млн. руб. сегодня можно закупить материалов столько, сколько на 112,05 млн. руб. через два года. Значит, ценность сегодняшнего рубля больше чем рубля через два года. И важно то, что инвестору никто не возместит эти 12,05 млн. руб., потерянных в результате инфляции. Этот факт подтверждает современная теория финансов, которая базируется на двух основополагающих принципах¹:

- 1) «...сегодняшний доллар стоит больше, чем завтрашний»;
- 2) «...надежный доллар стоит больше, чем рисковый».

Дисконтируя отток денежных средств с учетом инфляции, мы приводим значение оттока денежных средств в вышеуказанном примере не к настоящему периоду, а к периоду на два года назад. Инвестиционные затраты — это те денежные средства, которые имеются у инвестора на настоящий момент и он планирует сгруппировать их по различным статьям расходов и распределить по этапам инвестиционного проекта (зарезервировать эти средства). Инвестору необходимо спрогнозировать величину оттоков в будущем с учетом инфляции и риска, то есть предусмотреть величину их вероятностного увеличения.

Совсем по-другому дело обстоит с дисконтированием притоков денежных средств, так как по окончании первого года, а затем и второго года инвестор планирует выручку, которая, как и отток выражена в текущих или дефлированных ценах, то есть заложенных в проект без учета инфляции или приведенных к уровню цен фиксированного момента времени путем деления на общий базисный индекс инфляции. Например, 120 млн. руб., из которых 60 млн. руб. будут получены по окончании первого года и 60 млн. руб. по окончании второго, после дисконтирования составят 105,5 млн. руб.: $60/(1 + 0,09)^1 + 60/(1 + 0,09)^2 = 55 + 50,5 = 105,5$ (млн. руб.). Значение будущего притока денежных средств мы привели к его ценности на настоящий момент, то есть у инвестора на настоящий момент этих средств нет и приток средств является будущим планируемым доходом.

При оценке инвестиционных проектов рекомендуется учитывать неопределенность реализации проекта и риск. Показатели эффективности проекта, исчисленные с учетом факторов риска и неопределенности, именуется ожидаемыми. Неопределенность — неполнота и/или неточность информации об условиях реализации проекта, осуществляемых затратах и достигаемых результатах. Риск — неопределенность, связанная с возможностью возникновения в ходе осуществления проекта неблагоприятных ситуаций и последствий. Таким образом, для притока денежных средств по проекту неблагоприятной ситуацией является его уменьшение. Для оттока денежных средств неблагоприятной ситуацией, то есть риском, является его увеличение. Как правило, неопределенность проявляется в вероятностном характере будущих событий, определяющих стоимость притоков и оттоков денежных средств, а также в наличии экономических рисков, присущих этим потокам. Следовательно, для учета фактора неопределенности для притоков денежных средств в классическом варианте формулы NPV существует коэффициент дисконтирования с поправкой на риск. При выполнении операции дисконтирования с поправкой на риск приток денежных средств уменьшается, что соответствует риску уменьшения притоков. Но та же операция уменьшает и оттоки денежных средств, что не является учетом неблагоприятных ситуаций и последствий, то есть не учитывает риск, а наоборот дает положительный эффект, тем самым, дезинформируя специалиста по оценке инвестиционных проектов. Поэтому мы предлагаем использовать для оттоков денежных средств коэффициент их вероятностного увеличения, то есть показатель, который адекватно учитывает риск (негативную неопределенность) в отношении оттоков денежных средств. Методические рекомендации по оценке проектов предупреждают, что для некоторых проектов при введении поправки на риск в норму дисконта NPV повышается, так что с учетом риска проект будет казаться более эффективным, чем без учета риска (у таких проектов положительные элементы денежного потока чередуются с отрицательными). В этих случаях поправку на риск рекомендуется не производить. Наш подход меняет ситуацию и поправка на риск уменьшает значение NPVM.

Существует два варианта использования коэффициента вероятностного увеличения оттоков денежных средств. Первый вариант подразумевает, что денежные средства получены в начале деятельности

¹ Р.Брейли, С.Майерс. Принципы корпоративных финансов: Пер. с англ.- М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 1997. — 1120 с.

по осуществлению проекта. Они распланированы, зарезервированы и распределены по всем этапам. В этом случае оттоки денежных средств не требуют дисконтирования. Чтобы привести их стоимость к настоящему моменту времени, скорректировав их величину на всевозможные риски, мы предлагаем использовать коэффициент вероятностного увеличения оттоков денежных средств C_p^t . Значение этого коэффициента больше единицы, так как, умножая на него мы должны увеличивать оттоки денежных средств, учитывает всевозможные риски и определяется в каждом конкретном случае экспертным путем.

По второму варианту будем считать, что заемные средства привлекаются и инвестируются поэтапно. Тогда, помимо коэффициента вероятностного увеличения оттоков денежных средств нам необходима норма дисконта, не включающая премии за риск (безрисковая норма дисконта), отражающая доходность альтернативных безрисковых направлений инвестирования. Альтернативные направления часто являются финансовыми инвестиционными проектами. В этом случае требуется не только адекватная поправка на риск с помощью коэффициента вероятностного увеличения оттоков денежных средств но и их дисконтирование одновременно.

Исходя из выше изложенного, рассмотрим систему методов оценки инвестиционной деятельности с учетом детерминирования потоков денежных средств по инвестиционному проекту, то есть с учетом всех факторов неопределенности и стоимости денег во времени.

В соответствии с методическими рекомендациями по оценке инвестиционных проектов сроком окупаемости называется продолжительность периода от начального момента до момента окупаемости. Начальный момент указывается в задании на проектирование (обычно это начало нулевого шага или начало операционной деятельности). Моментом окупаемости называется тот наиболее ранний момент времени в расчетном периоде, после которого текущий чистый доход становится и в дальнейшем остается неотрицательным. Сроком окупаемости с учетом дисконтирования называется продолжительность периода от начального момента до «момента окупаемости с учетом дисконтирования». Моментом окупаемости с учетом дисконтирования называется тот наиболее ранний момент времени в расчетном периоде, после которого текущий чистый дисконтированный доход NPV становится и в дальнейшем остается неотрицательным. По нашему мнению, период окупаемости — это время, которое требуется для того, чтобы за счет притоков денежных средств, генерируемых проектом, возместить сумму оттоков денежных средств по проекту. В методических рекомендациях формулы по определению срока окупаемости не приводятся.

Самым простым вариантом нахождения периода окупаемости без учета влияния факторов времени и риска является формула:

$$PP = \frac{K_o}{P_{cp}},$$

где PP — период окупаемости,

K_o — первоначальные капиталовложения,

P_{cp} — среднегодовая чистая прибыль.

Чистая прибыль находится путем вычитания суммы оттоков денежных средств из суммы притоков денежных средств по проекту. Но в практике инвестиционной деятельности случается так, что на протяжении проектного цикла приходится неоднократно осуществлять капитальные вложения, которые необходимо учитывать в сумме оттоков денежных средств. Поэтому для расчета периода окупаемости мы предлагаем использовать среднее годовое значение притоков денежных средств, первоначальные капиталовложения и последующие капиталовложения, входящие в состав суммы оттоков денежных средств. Таким образом, недетерминированный период окупаемости рассчитывается по следующей формуле:

$$PP = \frac{K_o + \sum_{t=1}^m E_t}{\frac{\sum_{t=1}^m B_t}{m}} = \frac{(K_o + \sum_{t=1}^m E_t) \cdot m}{\sum_{t=1}^m B_t},$$

где PP — период окупаемости,

K_o — первоначальные капиталовложения,
 E_t — оттоки денежных средств по инвестиционному проекту, включая последующие капиталовложения,
 B_t — притоки денежных средств по инвестиционному проекту,
 m — период прогнозирования.

Модифицированная формула по определению детерминированного периода окупаемости по схеме, когда инвестиционный капитал в виде имеющихся собственных и первоначально полученных заемных средств, планируется, резервируется и распределяется по этапам проекта, то есть с учетом дисконтирования притоков и вероятностного увеличения оттоков денежных средств выглядит следующим образом:

$$DPP = \frac{K_o + \sum_{t=1}^m E_t \cdot C_p^t}{\sum_{t=1}^m B_t (1+r)^{-t}} = \frac{(K_o + \sum_{t=1}^m E_t \cdot C_p^t) \cdot m}{\sum_{t=1}^m B_t (1+r)^{-t}},$$

где DPP — детерминированный период окупаемости,
 C_p^t — коэффициент вероятностного увеличения оттока денежных средств по инвестиционному проекту E_t ,
 r_t — годовая ставка дисконта с поправкой на риск в год t .

По второму варианту, когда заемные средства привлекаются поэтапно детерминированный период окупаемости имеет вид:

$$DPP = \frac{K_o + \sum_{t=1}^m E_t \cdot C_p^t \cdot (1+r')^{-t}}{\sum_{t=1}^m B_t (1+r)^{-t}} = \frac{[K_o + \sum_{t=1}^m E_t \cdot C_p^t \cdot (1+r')^{-t}] \cdot m}{\sum_{t=1}^m B_t (1+r)^{-t}},$$

где r' — безрисковая норма доходности в год t .

Рекомендуется при использовании этого показателя устанавливать некоторый максимальный период окупаемости и отклонять все инвестиционные предложения, период окупаемости которых больше этого максимума. Для различных типов инвестиций требуются различные максимальные периоды окупаемости.

Следующим показателем оценки инвестиционной деятельности, на котором мы останавливаем свое внимание, является индекс доходности или индекс рентабельности (profitability index — PI). Индекс рентабельности инвестиций — это показатель, позволяющий определить отдачу инвестиционного проекта в расчете на одну денежную единицу вложенных в него средств.

При оценке инвестиционной деятельности мы предлагаем использовать следующие модифицированные индексы доходности: детерминированный индекс доходности затрат — отношение суммы детерминированных денежных притоков к сумме детерминированных денежных оттоков; детерминированный индекс доходности инвестиционной деятельности — отношение суммы детерминированных элементов денежного потока от операционной деятельности к абсолютной величине детерминированной суммы элементов денежного потока от инвестиционной деятельности.

Модифицированные индексы доходности превышают 1, только в том случае, если NPVM положителен.

Таким образом, формулы по определению детерминированного индекса доходности затрат и детерминированного индекса доходности инвестиционной деятельности по первому варианту выглядят следующим образом:

$$DPIC = \frac{\sum_{t=1}^m B_t \cdot (1+r)^t}{K_o + \sum_{t=1}^m E_t \cdot C_p^t},$$

где DPIC — детерминированный индекс доходности затрат;

$$DPH = \frac{\sum_{t=1}^m [IOA \cdot (1+r)^t - OOA \cdot C_p^t]}{K_o + \sum_{t=1}^m [IIA \cdot (1+r)^t - OIA \cdot C_p^t]},$$

где DPH — детерминированный индекс доходности инвестиционной деятельности,

IOA — приток денежных средств по операционной деятельности,

OOA — отток денежных средств по операционной деятельности,

IIA — приток денежных средств по последующей инвестиционной деятельности,

OIA — отток денежных средств по последующей инвестиционной деятельности.

По второму варианту формулы детерминированных индексов доходности примут вид:

$$DPIC = \frac{\sum_{t=1}^m B_t \cdot (1+r)^t}{K_o + \sum_{t=1}^m E_t \cdot C_p^t \cdot (1+r')^t},$$

$$DPH = \frac{\sum_{t=1}^m [IOA \cdot (1+r)^t - OOA \cdot C_p^t \cdot (1+r')^t]}{K_o + \sum_{t=1}^m [IIA \cdot (1+r)^t - OIA \cdot C_p^t \cdot (1+r')^t]}.$$

Модифицированный чистый дисконтированный доход (NPVM) и внутренняя норма доходности (IRR), основанная на NPVM, находятся по тому же принципу в первом случае соответственно из выражений:

$$NPVM = \sum_{t=1}^m \frac{B_t}{(1+r)^t} - \sum_{t=1}^m E_t \cdot C_p^t - K_o,$$

где NPVM — модифицированный чистый дисконтированный доход (net present value modification);

$$\sum_{t=1}^m \frac{B_t}{(1+IRR)^t} - \sum_{t=1}^m E_t \cdot C_p^t - K_o = 0,$$

где IRR — внутренняя норма доходности, основанная на формуле NPVM.

В соответствии со вторым вариантом осуществления инвестиций NPVM и IRR находятся по формулам:

$$NPVM = \sum_{t=1}^m \frac{B_t}{(1+r)^t} - \sum_{t=1}^m E_t \cdot C_p^t \cdot (1+r')^t - K_o,$$

$$\sum_{t=1}^m \frac{B_t}{(1+IRR)^t} - \sum_{t=1}^m E_t \cdot C_p^t \cdot (1+r')^t - K_o = 0.$$

Таким образом, предложенная новая система методов оценки инвестиционной деятельности, основанная на детерминировании потоков денежных средств по проекту, позволяет проводить оценку инвестиционной деятельности более корректно и точно по сравнению с классическими методами.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов: Теория и практика: Учеб.-практ. Пособие.-М.: Дело, 2001. — 832 с.
2. Дамодаран Асват. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов./ Пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. — 1342 с.
3. Методические рекомендации по оценке инвестиционных проектов: (Вторая редакция)/М-во экон. РФ, М-во фин. РФ, ГК по стр-ву, архит. и жил. политике; рук. авт. кол.: Косов В.В., Лившиц В.Н., Шахназаров А.Г. — М.: ОАО «НПО» Изд-во «Экономика», 2000. — 421с.
4. <http://www.pro-invest.com/it/support/index.htm>
5. Оксфордский словарь «Бизнес. Финансы» — М.: Изд-ва: «Весь Мир», «ДиректМедиа Пабблишинг», 2005.
6. Р.Брейли, С.Майерс. Принципы корпоративных финансов: Пер. с англ.- М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 1997. — 1120 с.

ШЕОЖЕВ В.Х.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОСЛЕДСТВИЙ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ РЕКРЕАЦИОННЫХ КОМПЛЕКСОВ

Эффективность развития территориально-рекреационных комплексов (ТРК) в значительной степени зависит от состояния природной среды, выступающей в качестве основного источника рекреации. Вместе с тем, решение задачи оптимального развития ТРК не сводится к поиску идеального состояния природного комплекса, а предполагает разумный компромисс между экосистемами и хозяйственной деятельностью на их территории.

Экономико-экологическая оценка эффективности и социально-экономических последствий развития ТРК требует решения задач двух уровней:

- 1) определения предельно-допустимой нагрузки на экосистему;
- 2) определения оптимального уровня использования территории в рекреационном отношении.

Решение задачи первого уровня дает оценку абсолютной устойчивости природного комплекса по отношению к различного рода антропогенным воздействиям. Модель данного уровня должна описывать динамику системы природных объектов и обеспечивать определение границ устойчивости этой системы.

Модель второго уровня строится на следующих предположениях:

- существует глобальное множество рекреационных технологий, каждая из которых является совокупностью производственных способов, создающих рекреационный продукт;
- данному состоянию природного рекреационного комплекса соответствует некоторое допустимое множество технологий;
- изменение интенсивности использования технологии ведет к изменению (не обязательно линейно) или деградации рекреационного ресурса;
- технологии внутри допустимого множества различаются наборами и структурой производственных способов.

Уровень деградационных процессов может оставаться неизменным при увеличении интенсив-

ности использования рекреационной территории, если они достигаются путем перехода к более чистым или средозащитным технологиям.

Затрагивая вопросы эффективности развития ТРК, необходимо отметить, что капиталоемкость и прибыльность рекреационных технологий, принадлежащих одному допустимому множеству, различна. Кроме того, существует тесная взаимосвязь между применяемыми технологиями и состоянием природной среды. Это дает основание включать средозащитные мероприятия в состав рекреационных технологий. Полученные на основе такого подхода оценки экономико-экологического потенциала рекреационной территории должны рассматриваться в тесной связи с социально-экономической стратегией развития ТРК.

Динамика территориальных хозяйственных систем всех типов, в том числе и ТРК, определяется степенью их участия в территориальном разделении труда, а также уровнем сбалансированности внутрирегиональных пропорций. Оптимальная социально-экономическая стратегия развития рекреационной территории соответствует сбалансированной динамике ТРК, основанной на поддержании равновесных пропорций. Следует предположить, что на сбалансированных отрезках траектории развитие ТРК может изменяться только интенсивность применения той или иной рекреационной технологии. В эти периоды, соответственно, остаются неизменными экономико-экологические оценки, поскольку объемы производства рекреационных услуг остаются на допустимом уровне. По мере приближения уровня негативного воздействия к критической отметке эффективность рекреационной технологии снижается. Таким образом, естественной формой динамики ТРК является периодически повторяющаяся смена рекреационной технологии, переход не только к средозащитным, но и более эффективным способам производства рекреационных услуг.

В современных условиях возникло противоречие между повышающимися требованиями современного производства к психофизическим возможностям рабочей силы и ухудшающимися характеристиками здоровья человека как основы его способности к труду.

Основным фактором, способствующим разрешению изложенного противоречия, является структурная перестройка в системе здравоохранения, которая должна осуществляться в пользу рекреационной деятельности — одной из форм рационального использования свободного времени, направленных на восстановление и развитие жизненных функций человека. В современных условиях развитие ТРК становится необходимым элементом издержек воспроизводства рабочей силы, процесс нормального функционирования которой уже невозможен без учета и обеспечения затрат на отдых. В силу этого развитие сферы рекреации становится не только следствием определенных социально-экономических изменений, но и приобретает общественное значение, является объективным требованием и фактором современного производства.

Специфика социальных проблем, возникающих в рекреационной зоне, главным образом, связана с имеющимися социальными различиями в условиях жизнедеятельности населения в территориальном плане и особой ролью рекреации в структуре народно-хозяйственного комплекса.

Эти различия можно классифицировать следующим образом:

- социальные различия, вызванные благоприятными природно-климатическими условиями;
- социальные различия, связанные со спецификой структуры общественного производства, занятости населения, социально-бытовой инфраструктуры, ориентированных на сферу услуг;
- имущественная дифференциация населения, обусловленная повышенной рентой и притоком денежной массы;
- различия, обусловленные особой миграционной ситуацией в рекреационной зоне.

Социальные различия в территориальном плане выражаются, прежде всего, как различия в образе жизни населения рекреационной территории, в условиях его трудовой деятельности, в условиях социально-бытового и культурного обслуживания, уровне развития звеньев народного образования, в состоянии всех объектов социальной инфраструктуры, особом социально-психологическом климате рекреации и т.д.

Социально-экономическая экспертиза развития ТРК может быть определена как комплексное обследование социальных проблем территории с помощью социологических процедур, основанных на массовых опросах местного населения и рекреантов, выступающих в качестве экспертов, и анализа социальной статистики. Результаты экспертизы предлагается представить в виде системы социальных показателей (количественных и качественных), характеризующих состояние социально-бытовой инфраструктуры, демографических и миграционных процессов, а также образа жизни. Осо-

бое место в данной схеме оценки должно быть отведено показателям, отражающим социально-культурные приоритеты развития территории.

Обращаясь к экономико-экологическому подходу проведения оценки эффективности развития ТРК, следует учитывать, что переход к рыночным отношениям в регионах с рекреационно-ориентированной экономикой привел к полному упадку некоторых территориально-рекреационных комплексов, существовавших до недавнего времени на государственных дотациях. В то же время ряд регионов получили новые возможности для своего развития за счет прямого выхода на внешний рынок.

В сложившихся условиях [2] экономический успех в первую очередь будет обеспечен территориям с высоким рекреационным потенциалом, обладающим не только развитой индустрией развлечений и отдыха, но и значительным объемом естественно-природных условий для повышения адаптации и восстановления здоровья человека.

Экологический кризис, угрожающий странам Средиземноморья, уже достиг многих модных в прошлом курортов Италии и Франции. Анализ данных по экономико-экологическому состоянию ТРК показывает, что экстенсивное экономическое развитие, как правило, приводит к деградации либо полному разрушению экосистем, генерирующих рекреационный потенциал. Утрата естественно-природных ресурсов является одним из главных факторов стагнации рекреационно-ориентированной экономики. Поэтому предупреждение экологического кризиса является важнейшей функцией оценки эффективности и социально-экономических последствий развития ТРК.

Разработаны пределы экономического роста ТРК при экологических ограничениях в виде модели приращения экологического дефицита [2]. Опираясь на предлагаемый методический подход можно планировать экономическую деятельность, сокращая (увеличивая) производственные мощности, или снижая коэффициенты экологических потерь. Методика нахождения коэффициентов экономических потерь позволяет для любого ТРК указать критерий бескризисного развития. Однако автор считает, что значительно сложнее установить текущее состояние окружающей среды для данного ТРК, поскольку не на всех территориях предусмотрены биосферные заповедники и эталоны дикой природы. В целом экологические ограничения изменяют экономическую стратегию, стимулируя переход к средозащитным технологиям, органично сочетающимся с естественно-природными ресурсами.

Оценка эффективности развития ТРК должна отражать степень антропогенной нагрузки на экологические объекты. Основной задачей такой оценки является приведение в состояние равновесия двух противоречивых целей: стимулирование производства рекреационных услуг с одной стороны и сохранение природы — с другой.

Задачи такого рода возникают при управлении развитием ТРК. Особую актуальность в настоящее время они приобрели, в том числе для курортов и рекреационных зон Краснодарского края, Ставропольского края, Дагестана, Кабардино-Балкарии, Северной Осетии и т.д.

При решении задач эффективности развития ТРК следует, по-нашему мнению, учитывать функции ТРК, которые можно разделить на три класса:

- 1) экологические, объединяющие защитно-охранное воздействие ТРК на окружающую среду;
- 2) экономические, связанные с дополнительными резервами увеличения доходов субъектных и местных бюджетов;
- 3) социальные, включающие создание благоприятных условий жизнедеятельности человека в санитарно-гигиеническом, культурно-эстетическом и рекреационном аспектах.

Для проведения обозначенной оценки считаем целесообразным рассматривать ТРК как эколого-экономико-социальные системы (ЭЭС-системы). В этом случае управление развитием ТРК может осуществляться на основе комплекса имитационных моделей по следующему алгоритму:

1. Определение естественной динамики компонент вектора ЭЭС-системы.
2. Оценка антропогенного изменения компонент фазового вектора в результате реализации той или иной стратегии рекреационного природопользования.
3. Определение стоимостной ЭЭС-оценки набора возможных полезностей ТРК при каждой из альтернативных стратегий и выбор приемлемого управления.

Реализация потенциальных возможностей рекреации, по мнению исследователей, затруднена, во-первых, в связи с отсутствием адекватных оценок последствий развития ТРК и, во-вторых, в виду неразработанности концепции развития рекреационной сферы, направленной на удовлетворение соответствующих потребностей населения и предполагающей многовариантность использования

природных, материальных, трудовых и других ресурсов.

При проведении оценки эффективности развития ТРК необходимо учитывать, что в территориальном народнохозяйственном комплексе рекреация не развивается изолированно и в обеспечении функционирования данной отрасли принимают участие промышленность, транспорт, сельское хозяйство и другие сферы региональной экономики. При этом часто возникают между ними противоречия, связанные с рыночной конъюнктурой, разрешение которых требует принятия решения на вневедомственном уровне.

Оценка эффективности развития ТРК должна учитывать и их влияние на все виды природных ресурсов, в том числе и на рекреационные ресурсы прилегающих регионов [1]. При этом необходимо учитывать не только положительные, но и негативные последствия такого влияния. Указанная оценка тем более необходима, что масштабы развития ТРК в РФ имеют повсеместное распространение. Методологические принципы оценки влияния ТРК на региональную экономику и рекреационное природопользование определены в следующем порядке.

1. Принцип комплексности. Оценка позитивных и отрицательных последствий системой показателей экологического, социального, экономического и других видов эффектов или ущербов.

2. Принцип рациональности. Учет различных интересов не только в районе расположения объектов ТРК, но и в районах, на которые может быть оказано влияние путем антропогенного изменения качества ресурсов при развитии этого комплекса.

3. Принцип приоритетности. Обеспечивается приматом учета социальных последствий при рассмотрении системы различных видов эффектов или ущербов, обусловленных влиянием ТРК.

4. Принцип конструктивизма. Реализуется нацеленностью на оптимизацию последствий влияния ТРК на курортное хозяйство и рекреационное природопользование, на рост социально-экономического эффекта от антропогенного изменения ресурсов, на сокращение или предотвращение ущербов от их деградации.

Дальнейшие научные исследования, с учетом рассмотренных методических подходов к определению эффективности и социально-экономических последствий развития ТРК, окажут содействие при выборе решений о более оптимальных вариантах преобразований в региональной экономике. По мере исследования проблем развития ТРК выявилась необходимость более тщательного учета экономико-экологических факторов, имеющих особую остроту в Южном Федеральном Округе.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Живицкий А.В., Кислый В.Н. Концепция экономической оценки негативных экологических последствий реализации проектов развития рекреационных зон // Тезисы докладов республиканской научно-практической конференции. Сумы, 1993.
2. Трунев А.П. Пределы экономического роста территориально-рекреационных комплексов при экологических ограничениях // Сборник научных трудов: Социально-культурные и экологические приоритеты развития региона. Ростов н/Д, 1990.

ШИРЯЕВ М.А.

О НЕКОТОРЫХ ВОПРОСАХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СУБЪЕКТОВ ЭКОНОМИКИ В СЕГМЕНТЕ РЫНКА ТРУДА УЧАЩЕЙСЯ МОЛОДЕЖИ

Увеличение численности учащихся в России наблюдается в течение продолжительного времени. Помимо этого имеет место изменение их качественной структуры [5] (более распространенным стало высшее, среднее профессиональное образование), что сказывается на увеличении продолжительности образовательного процесса, изменении среднего возраста обучающихся. Эти явления не могли не отразиться на стыке сфер образования и рынка труда. Именно тут происходило формирование сегмента рынка труда учащихся.

Характеризуя его количественные параметры, следует отметить, что наметившаяся тенденция экономического роста, накладываясь на упомянутые процессы в сфере образования, послужили причиной увеличения численности учащихся, включенных в рынок труда, и к 2005г. вторичную занятость среди этой социально-демографической группы имели свыше 4327,7¹ тыс. чел., что составляет 6,3%² от численности занятого населения в РФ. Однако, необходимо учитывать тот факт, что количество времени, затрачиваемого учащимися на выполнение дополнительной работы, отлично от стандартного. Так, по данным, представленным в отечественных исследованиях, недельная занятость у большинства учащихся составляет в среднем 25 часов[2] или 62,5% от стандартной 40 часовой рабочей недели. Соответственно их вклад, вносимый в общественное производство, можно ориентировочно оценить в 3,94% [6].

Количественные характеристики и стратегическое значение этого сегмента обуславливают актуальность исследования вопросов взаимодействия участников рыночных отношений. Учащиеся, выступающие в этом случае наемными работниками, и работодатели являются субъектами трудовых отношений, однако помимо них рынок труда, как социально значимая сфера экономики включает в себя субъекты институционального воздействия, представленные органами государственной власти и управления, союзами работодателей и профсоюзами.

На протяжении периода становления рыночных отношений в РФ государство, как субъект институционального воздействия, посредством создания нормативно-правовой базы регулировало развитие рынка труда. Была создана правовая основа социально трудовых отношений, представленная множеством нормативно-правовых актов. Однако, несмотря на многочисленность этих актов, использование труда учащихся, т.е. их вторичная занятость, оказались вне их поля зрения. По нашему мнению, это явилось одной из основополагающих причин возникновения проблем, свойственных этому сегменту рынка труда, становление и развитие которого, в основном, происходило под влиянием механизмов рыночного саморегулирования. Это вело к тому, что способы взаимодействия между субъектами данного сегмента складывались спонтанно, субъекты институционального воздействия были дистанцированы от этого процесса, а определение характера отношений работника, в данном случае учащегося, и работодателя оказалось сосредоточено в руках последнего. При этом необходимо учитывать, что «работник и работодатель изначально являются неравными субъектами рынка труда. Данное неравенство определяется, прежде всего, сложившейся институциональной средой. Оно заключается в различных возможностях реализации интересов и прав, возможностях применения силы принуждения, неравномерного первоначального распределения ресурсов (доходов, богатства), преимуществ в получении и передаче информации» [4, с. 59].

Результатом нерегулируемого развития рассматриваемого сегмента рынка труда явилась, в частности, распространенность использования труда учащихся в отрыве от специальности. По нашему мнению, основа данного явления лежит в несбалансированности спроса и предложения на труд. Так наиболее востребованные специальности у учащихся не в полной мере, а иногда и вовсе не соответствуют потребностям работодателей. Следовательно, работодатели не могут использовать такой ресурс профильно, а применяют его там, где это им выгоднее, несмотря на то, что процесс труда в этом случае не соответствует потенциалу работника. Для общества эта несбалансированность оборачивается потерей значительной массы квалифицированного труда, а для работников — потерей возможного заработка. По нашему мнению истоком этих противоречий является, в частности, отсутствие реального взаимодействия между работодателями, государственными органами (в частности, образовательными учреждениями, службами занятости и т.д.) и потенциальными работниками, отсутствием необходимого уровня обмена информацией между участвующими субъектами. Соответственно меры, призванные устранить этот недостаток, должны быть направлены на оптимизацию информационного обмена, что, в свою очередь, должно явиться основой выработки и реализации управленческих действий и отразиться на скоординированности их устремлений.

Следовательно, исходным пунктом действий сторон рассматриваемых отношений должен явиться сбор информации от работодателей о текущих и перспективных потребностях в труде, его качестве и количестве, а это предполагает законодательную проработку вопроса как о формах предос-

¹ Рассчитано на основании материалов, представленных в работе [3]. Согласно ним, вторичную занятость имеют порядка 39,1% учащихся.

² Расчёты произведены автором на основании данных, представленных на сайте[7].

тавления такой информации, ее регулярности, так и об органах, призванных контролировать эти информационные потоки. Помимо этого необходима разработка механизмов, стимулирующих (посредством экономических и административных мер воздействия) работодателя в части достоверности представляемой информации, что становится особенно значимым, учитывая, что представленная ими информация о перспективных потребностях в труде, будет определять целый ряд действий призванных приблизить структуру предложения к спросу на труд. В этой же связи, должен быть изучен вопрос взаимодействия соответствующих государственных структур (федеральной службы по труду и занятости, федерального агентства по образованию в РФ и т.п.), что особенно важно в свете того, что анализ информации должен служить отправным пунктом:

- 1) для корректировки образовательных программ в учреждениях профессионального образования;
- 2) для определения степени государственного участия в этих процессах (в зависимости от целей стратегического развития страны);
- 3) для профориентационной работы среди выпускников соответствующих общеобразовательных учреждений с целью формирования у потенциальных работников представлений о предполагаемой работе, о возможностях их дальнейшего трудоустройства.

Как нам представляется, для минимизации возможных последствий изменения ситуации у конечного потребителя, а, следовательно, и спроса на ресурс труда учащейся молодежи необходимо систематическое отслеживание изменений и внесение корректировок в перспективные планы. Для придания системе гибкости и быстроты реагирования на изменяющиеся условия необходимо применение компьютерных средств обработки и передачи данных, что, несомненно, должно позитивно сказаться как на качестве анализа, так и на скорости принятия корректирующих управленческих решений.

Не менее актуальным вопросом оптимальности взаимодействия субъектов экономических отношений в сегменте рынка труда учащейся молодежи является вопрос согласованности графиков обучения и работы. Необходимо отметить, что принципиально, мы исходим, из заинтересованности учащегося в получении качественного образования повышающего его конкурентоспособность на рынке труда, и как следствии его самостоятельных усилий по оптимальному совмещению графиков обучения и дополнительной работы. Учащийся, должен выполнять предусмотренную учебную программу в соответствии с графиком обучения. С другой стороны, вследствие участия в рынке труда учащийся призван соблюдать оговоренный график работы. Оговоримся, что во всех рассматриваемых ниже случаях мы исходим из того, что на основе сбалансированности спроса и предложения, учащийся работает по специальности, а его вторичная занятость позитивно влияет на процесс обучения, связывая последний с практикой. Однако, не во всех случаях удается достичь такой оптимальности графиков, когда процессы обучения и работы оказываются согласованы во времени. Как нам представляется, для такого согласования необходимо придание гибкости как графику работы, так и графику обучения. Анализируя возможности повышения гибкости графика обучения, мы приходим, с одной стороны, к возможности активного использования методов самостоятельной работы, а с другой — расширения в образовательных учреждениях объема платных услуг для работающей молодежи: выделение дополнительного времени для выполнения лабораторных и других работ, требующих наблюдения преподавателя или работы обслуживающего персонала и т.д.

Помимо этого, одним из возможных способов согласования графиков обучения и работы, по нашему мнению, является использование специализированных служб занятости, которые целесообразно создавать в рамках образовательных учреждений. В этом случае возникают предпосылки учета не только специфики графиков обучения и работы, но и особенностей профиля получаемого образования. В этой связи, необходимо отметить целесообразность использования опыта имевшегося в условиях планового хозяйства по установлению связей между потенциальными работодателями и образовательными учреждениями. Это становится особенно актуальным в свете предложенного ранее подхода к оптимизации спроса и предложения на ресурсы труда учащихся посредством формирования текущего и перспективного заказа работодателей, что, по нашему мнению, создает объективные предпосылки взаимодействия между работодателями и учебными заведениями. В этом случае результаты такого взаимодействия, его плюсы должны сказаться на:

- 1) учащихся, уже обладающих определенными знаниями по специальности, заинтересованных в дополнительном доходе и получении необходимого опыта работы;
- 2) работодателях, получающих возможность использования более дешевого ресурса труда, об-

ладающего специфическими положительными характеристиками;

3) образовательных учреждениях, в следствие повышения качества образования, основой которого является тесная взаимосвязь теории и практики;

4) государстве, вследствие активного накопления человеческого капитала учащимися, в условиях совмещения процесса обучения и работы по специальности; снижения социальной напряженности, вследствие повышения как уровня жизни учащейся молодежи включенной в соответствующий сегмент рынка труда, так и конкурентоспособности такого ресурса труда по окончании образовательного процесса и т.д.

Следующим актуальным вопросом является распространенность неформального взаимодействия между учащимися (работниками) и работодателями, выражающиеся в неофициальном характере найма. В этой связи необходимо отметить, что дополнительная занятость учащихся, по существу, является не чем иным, как вторичной занятостью, а распространение неофициального найма в этой сфере особенно широко. Об этом свидетельствуют и статистические данные. Так по данным ВЦИОМ соотношение незарегистрированной и зарегистрированной дополнительной занятости примерно соотносится как 3 к 1/4, по данным ИСИТО юридически неоформленная вторичная занятость составляет более половины (54%) случаев [1, с. 45].

В целом объем реальных трудовых прав учащихся, сегодня в основном определяется волей работодателей, их правопослушностью, выгодой для них соблюдения трудовых норм, а также характером взаимной (часто неформальной) договоренности работодателей с наемными работниками — учащимися. Распространение неформальных методов взаимодействий между субъектами в сегменте рынка труда учащихся влечет серьезные негативные последствия:

1) отсутствие информации о картине, сложившейся в данном сегменте рынка труда, и как следствие, невозможность оперативного вмешательства органов государственной власти и управления в наиболее острые и болезненные ситуации;

2) произвол работодателей и низкая защищенность учащихся — усиливают дифференциацию доходов в обществе;

3) переговорные позиции учащихся оказываются значительно ослабленными, и как следствие работодатель достаточно легко может ущемлять интересы работников и их права. Учащийся же, имея слабые переговорные позиции, пытается упрочить их за счет использования неформальных механизмов: прибегает к практикам оппортунистического поведения, привлекает к защите своих интересов и прав таких субъектов, как родственники и знакомые, и т.п.

Следствием этого является объективная необходимость мер, активизирующих переход от неформальных методов взаимодействий к формальным. Меры, направленные на корректировку сложившейся ситуации, нам видятся в качественном улучшении практики правоприменения. В этой связи приемлемы как административные так и экономические рычаги воздействия. Так, необходима жесткая система контроля соблюдения действующих правовых норм среди работодателей и разработка экономических стимулов для профильного применения труда учащихся, в частности, это могут быть льготные условия налогообложения. С другой стороны важна разработка и применение механизмов, стимулирующих учащихся представлять сведения о своей вторичной занятости, в частности, такие сведения могут быть условием для представления возможности отработки пропущенных занятий и т.д.

Итак, система взаимодействия между субъектами сегмента рынка труда учащихся нуждается в совершенствовании. Для этого необходимы меры, призванные качественно улучшить модели взаимодействий между субъектами экономических отношений на основе научно обоснованных программ государственного регулирования. А это, в свою очередь, позволит сбалансировать спрос и предложение на труд, повысит совместимость графиков обучения и дополнительной занятости и поможет перейти к формальным методам взаимодействия между учащимися и работодателями. Все это повысит согласованность интересов взаимодействующих сторон, а значит, устраним очаги социальной напряженности.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Варшавская Е. Что там «в тени»? // Человек и труд. 2001. № 11.
2. Вознесенская Е.Д., Константиновский Д.Л., Чередниченко Г.А. Кончить курс и место достать: исследование вторичной занятости студентов // <http://www.nationalism.org/library/science/sociology/voznensenskaya/voznensenskaya-sj-2001.htm>

3. Константиновский Д.Л., Чередниченко Г.А., Вознесенская Е.Д. Российский студент сегодня: учеба плюс работа. М.: ЦСП, 2002.
4. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997.
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики // <http://www.gks.ru/PEREPIS/graph2.htm>
6. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики // http://www.gks.ru/wps/portal/!ut/p/.cmd/cs/.ce/7_0_A/.s/7_0_33G/_th/J_0_69/_s.7_0_A/7_0_32U/_s.7_0_A/7_0_33G
7. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Банк готовых документов Россия в цифрах — 2005 г. // <http://www.gks.ru/bgd/regl/brus05/IsWPrx.dll/Stg/06-01.htm>

ШОГЕНОВ Б.А., ЖЕМУХОВ А.Х.

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ
В ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ**

В современном быстроменяющемся мире странам, регионам и предприятиям приходится постоянно заботиться о своей конкурентоспособности и выживании. Не случайно стратегическое управление и планирование, как отрасль знания, появилось именно в 60–70 гг. двадцатого столетия, когда окружающая среда бизнеса в глобальном масштабе претерпела значительные изменения, скорее всего, не имеющие прецедентов в мировой истории.

В России эти процессы протекают еще сложнее и, можно сказать, драматичнее. Многие десятилетия в централизованной плановой системе предприятиям не нужно было определять цели и стратегии своего развития, решать, какой продукт производить и в каком количестве, как выживать в конкурентной борьбе.

Переход к рынку, коренные изменения, которые, прежде всего, затрагивают отношения собственности, существенным образом изменили процессы управления. Нашему времени хорошей характеристикой могут служить слова Авраама Линкольна: «Догмы спокойного прошлого не будут работать в бурном будущем. Раз мы взялись за новое дело, мы должны иначе думать и действовать».

Народно-хозяйственный комплекс страны преобразуется в социально-ориентированную рыночную систему с усилением саморегулирующихся связей между сферами, отраслями и предприятиями. При этом возрастает роль экономического регулирования межотраслевых и межсубъектных отношений, разработки и применения принципиально иных форм, методов и технологий управления.

В условиях меняющейся среды, риска и неопределенности, широко использовавшиеся методы экстраполяции, базирующиеся на использовании ретроспективных тенденций, пригодны только для условий стабильной экономики или в релевантных границах. Необходим стратегический подход, сущностной основой которого являются определение миссии и целей объекта, решение стратегических задач: какие продукты (и, прежде всего, новые) производить, на какие рынки выходить, какой бизнес развивать (начать, продолжить, прекратить).

При определении перспектив и тенденций развития страны, региона, отрасли или комплекса необходимо стратегическое (товарное и организационно-экономическое) планирование.

На уровне микроэкономики также осуществляется стратегическое планирование, как функция реализации стратегического управления. Кроме того, ориентиры индикативного плана влияют на формирование внутрифирменных стратегий и стратегических планов субъектов экономической деятельности.

С этих позиций существенное значение для науки и практики имеют разработки и рекомендации по стратегическому менеджменту, включающему направляющее, стратегическое планирование, принятие и организацию управленческих решений.

Стратегия в управлении представляет собой выбор путей совершенствования конкурентной

позиции, рынка и продукции, достижения поставленных целей. То есть стратегия — это направление действий, включающих в себя когда, как, зачем и что мы собираемся делать. Очевидно, что стратегия должна приспосабливаться к условиям среды и изменяться в соответствии с ними. Стратегия — это основа стратегического управления, центральной функцией которого является планирование.

Основными ключевыми компонентами, используемыми в стратегическом управлении, являются:

- представление о компетенции — понимание сильных сторон организации и нераскрытых потенциальных возможностей;
- выявление ключевых стратегических моментов развития и сосредоточения на них особого внимания;
- достижение устойчивого преимущества в конкуренции путем использования таких факторов, как инновация, качество для снижения себестоимости и цены;
- синергизм (эффективные совместные действия при объединении ранее неиспользованных или разрозненных факторов роста) как источник роста эффективности продуктово-рыночного положения в сочетании с производительностью;
- анализ факторов внешней среды, которые окружают и с которыми сталкивается предприятие, что позволяет руководству быть осведомленным о слабых и сильных сторонах своей деятельности, об угрозах и возможностях, которыми она располагает;
- понимание стратегических потребностей в трудовых, финансовых и материальных ресурсах; обеспечение их получения и оптимального использования.

Принятие решений является важнейшей функцией управления, т.к. от качества принятого решения во многом зависит эффективность управления. Решение устанавливает: цель, состав работ, которые необходимо выполнить, средства для выполнения работ, методы и сроки выполнения работ. Таким образом, решение — это нацеленность на конкретный результат, в котором определена деятельность элементов организации, относящихся к объекту управления.

Планирование как функция управления реализуется в составлении прогнозов, планов и программ, которые представляют собой решение будущей деятельности объекта управления. Масштабы, исходные данные и временные параметры разрабатываемых планов и программ отличаются друг от друга, но существо планирования остаётся неизменным.

В экономических системах применяются различные алгоритмы стратегического планирования.

Так, американский экономист Р. Бейли выделяет следующие шесть ступеней планирования, применяемого как в частных фирмах, так и в государственных структурах. Это: определение целей организации; описание и прогноз тенденций динамики экономического развития и других факторов, влияющих на деятельность данной организации; оценка внутренних активов организации; адаптация структуры данной организации к плану; осуществление плана; оценка влияния плана на экономические и социальные процессы и внесение в него необходимых корректив.

Многоступенчатый метод планирования и принятия управленческих решений широко используется агентствами развития и консалтинговыми фирмами США. Алгоритм этого метода предусматривает следующие ступени: проведение инвентаризации ресурсов и анализ тенденций; прогноз спроса, оценка того, что произойдет при определенных условиях (метод сценариев, построение имитационных моделей); определение целей и задач; сопоставление и оценка альтернативных планов с учетом таких показателей, как финансовые возможности, степень соответствия целям, правовые и социальные препятствия осуществлению плана, дополнительная нагрузка на ограниченные мощности имеющейся инфраструктуры; выбор наиболее приемлемого плана; подготовка детальных планов для различных составляющих общего плана, мощностей местной инфраструктуры и программ; осуществление планов; постоянная оценка всего процесса в целом.

Большинство планов экономического развития в США составляются с учетом модели, предложенной в 1950-х гг. К.Мейерсоном: в процессе анализа выявляются наиболее актуальные проблемы организации; анализируются материалы, полученные от местных консультативных групп, и предложенные ими показатели, касающиеся занятости, уровня зарплаты, объема продаж, налогов и др.; определяются общие цели экономического развития; собираются данные, которые затем анализируются, для общей оценки имеющихся ресурсов; корректируются цели после полученных более точных данных; готовятся альтернативные планы и сценарии развития; оценивается каждый предложенный план и стратегия с точки зрения эффективности его осуществления; принимается окончательный план развития; осуществляется выполнение плана; производится наблюдение за результатами

выполнения плана и их оценка; анализируются полученные результаты и осуществляется их сравнение с целями, представленными в плане.

В Канаде получила распространение методология планирования, предложенная Ф. Хейвудом, состоящая из шести ступеней: общая дискуссия о целях; профессиональный анализ целей и возможностей; выработка методов оценки; выбор соответствующих целей и оценка возможностей; принятие избранной политики; реализация планов.

Департамент развития жилищного строительства и городов США в своих внутренних документах по стратегическому планированию на мезоэкономическом уровне рассматривает несколько отличную от концепции Р. Бейли последовательность шагов: анализ конкурентных возможностей города как экономической системы; обоснование главной приоритетной цели; разработка сопоставленных или взаимосвязанных с главной целью и направлений; создание тематической комиссии; подготовка частных стратегий в тематических комиссиях; формирование системы задач и мер стратегического плана; подготовка первой редакции базовой версии стратегического плана; обсуждение плана с участием заинтересованных лиц, комитетов администраций, комиссий законодательного собрания, профессиональных ассоциаций, общественных организаций, профсоюзов; доработка и согласование текста в тематических комиссиях.

Сравнительный анализ рассмотренных алгоритмов показывает, что они тесно связаны между собой и в целом отражают этапы принятия управленческого решения.

Независимо от последовательности шагов по планированию все исследователи сходятся во мнении, что для успешного стратегического планирования необходимо привлечение заинтересованных лиц.

Принятие решений в области планирования рассматривается в двух взаимодополняющих аспектах: как процесс и как деятельность. Деятельность по планированию сосредоточена на функциональных аспектах, которые определяют, какие решения являются лучшими с технической и экономической точек зрения, подсчитываются необходимые затраты, интегральный экономический эффект от реализации планов, определяются объем и структура инвестиций, срок их окупаемости и т.д.

Окончательное решение обычно не принимается только на основе технических соображений. Представления специалистов часто противоречат интересам остальных членов сообщества. Поэтому необходим более широкий подход, который и вырабатывается в процессе принятия управленческих решений. Все заинтересованные лица, принимающие участие в определенных решениях, имеют различные интересы, что порождает конфликты в отношении целей принятия решений. Таким образом, само решение становится методом выявления разнонаправленных, конкурирующих векторов интересов и создания из них устойчивых комбинаций, необходимых для достижения поставленных целей. Осуществляется это в процессе социального сотрудничества и создания общего перспективного видения проблемы развития организации всеми участниками этого процесса. В этом ракурсе принятие решений представляет собой процесс обмена информацией, применения противоположных точек зрения и согласование позиций, формирования у участников общей заинтересованности в реализации выработанной стратегии.

Организация как функция управления способствует практической реализации разработанных планов на основе принятых управленческих решений. На этом этапе создается структура объекта управления, создаются организации, определяется подчиненность; взаимоотношения, связи подразделений.

Обычно четкого разделения между функциями планирования и организации нет, и даже, наоборот, они достаточно тесно переплетаются, но тем не менее организация логически вытекает из планирования.

Как бы ни были разнообразны решаемые задачи, алгоритм принятия решения примерно один и тот же: уточнение цели; оценка последствий, если цель не будет достигнута; выбор критерия для отбора вариантов, выявление этих вариантов и выбор из них наилучшего; оценка реальности, средств и ресурсов для решения задачи; установление порядка действий и конкретных исполнителей.

Для принятия правильных управленческих решений по сложным проблемам (задачам) управления производством используются методы, основанные на системном подходе.

Принятие решений может быть основано на логическом анализе ситуаций (логический метод), на основе объективно существующих закономерностей, с помощью которых можно получить количественные результаты от реализации различных вариантов решений (формализованный метод), на опросе мнений специалистов (метод экспертных оценок).

Из совокупности возможных решений выбираются наиболее приемлемые, уточняются цели,

определяются средства их достижения и выбираются соответствующие индикаторы. Выбор правильного управленческого решения осуществляется при помощи сравнительного анализа на основе набора определенных принципов и критериев.

Отметим наиболее принципиальные моменты. Во-первых, на этом этапе следует комплексно, глубоко и детально исследовать взаимосвязь принимаемого решения с конечным результатом, т.е. с ожидаемой прибылью, портфелем заказов, ликвидностью и риском. Во-вторых, при выборе не следует ограничиваться рассмотрением одного наиболее вероятного сценария будущего поведения организации. В — третьих, не следует ограничиваться рассмотрением только легко достижимых экономических результатов. Хотя несомненно, что, при прочих равных условиях предпочтения следует отдать решению, наиболее подходящему для реализации в данной организации в данный момент сценарию.

В общем случае основополагающим является принцип аналитического характера выбора управленческого решения и разбивка его на подпроблемы.

Одним из инструментов метода структуризации проблем на подпроблемы является дерево целей.

Дерево целей — это структурированная, построенная по иерархическому принципу (распределенная по уровням, ранжированная) совокупность целей экономической системы, программы, плана, в которой выделены: генеральная цель («вершина дерева»); подчиненные ей подцели первого, второго и последующего уровней («ветви дерева»). Название «дерева целей» связано с тем, что схематически представленная совокупность распределенных по уровням целей напоминает по виду перевернутое дерево.

При построении дерева целей применяется комплексный анализ, основанный на учете внутренних и внешних факторов.

Внешний анализ направлен на наиболее полное выявление эффектов по всем направлениям, связанным с решением поставленной проблемы. Для этого проблема сопоставляется с завершающими этапами реализации целей и проводится количественная оценка эффектов от их реализации.

Соответственно внутренний анализ проблемы предполагает построение дерева проблем.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. СПб.: Питер, 1999.
2. Данилова Н.Ф., Сидорова Е.Ю. Управленческий учет: курс лекций. М.: Экзамен, 2006.
3. Ильин А.И. Планирование на предприятии: Стратегическое планирование. Минск: Новые знания, 2000.
4. Круглов М.И. Стратегическое управление компанией. М.: Русская деловая литература, 1998.
5. Мескон М.Х., Альберт М.Ю., Хедоури Ф. Основы менеджмента. М.: Дело, 1994.
6. Попов А.В. Теория и организация американского менеджмента. М.: МГУ, 1991.
7. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. М.: ИНФРА-М, 2000.
8. Уткин Э.А. и др. Стратегическое планирование. М.: ЭКМОС, 1998.

ШТЕФАН В.И.

ЭМПИРИЧЕСКАЯ КОНВЕРГЕНЦИЯ ФУНКЦИЙ РАЗРАБОТКИ И ПРОИЗВОДСТВА НОВОГО ТОВАРА В ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Комплексный анализ проблем развития сферы воспроизводства в России показывает, что поиск и освоение ниш, которые со временем могут превратиться в новые крупные рынки, все в большей степени становятся функцией средних компаний, которым объективно необходима поддержка со стороны государства.

В ближайшие годы, локомотивами экспорта в России в средне- и долгосрочной перспективе будут являться гиганты отечественной промышленности, крупные предприятия машиностроения. При этом

не отрицается необходимость поддержки среднего бизнеса, однако его роль и возможности в продвижении российских товаров и услуг на мировые рынки оцениваются учеными как весьма умеренные.

Обобщение опыта новых индустриальных стран, сопоставимых с Россией по уровню развития человеческого капитала и стоимости рабочей силы и сумевших в последние два десятилетия добиться существенного повышения конкурентоспособности своих экономик, свидетельствует о том, что такой подход ошибочен. Безусловно, крупные компании будут играть важную роль в российской экономике, которой объективно не хватает крупных компаний, поскольку для конкуренции на глобальном рынке необходимы десятки новых предприятий, сопоставимых по масштабам с сегодняшними национальными лидерами.

Однако расширение верхнего слоя бизнеса может произойти только за счет выделения наиболее успешных компаний из того спектра, который образуют средние и малые фирмы, интегрированные в глобальные цепочки создания стоимости.

Сорок лет назад правительства в кооперации с крупнейшими национальными компаниями могли спланировать и организовать успешный выход на заранее определенные экспортные рынки. Наглядный пример такой политики — опыт Японии и Южной Кореи [3]. Однако в эпоху глобализации изменчивость рынков приводит к тому, что подобная экспортно-ориентированная политика сопряжена с чрезмерно высокими рисками. В результате поиск и освоение новых ниш, которые со временем могут превратиться в крупные рынки, все в большей степени становятся функцией средних компаний. Однако для решения этой задачи средние компании должны обладать необходимыми знаниями и навыками, должны уметь успешно интегрироваться в сложившуюся систему международного разделения труда.

Для решения данной задачи, с нашей точки зрения, им необходима не только поддержка государства, но и развитие эффективных гибких систем организации внутрифирменного менеджмента, обладающих возможностью легкой адаптации к освоению инноваций и маркетинговых решений, полученных на базе результатов технологического роста.

Любая научная форма эмпирически актуального концептуального обобщения проблем становления и развития современного рыночного менеджмента как на внутрифирменном, так и на макроуровне, в качестве отправной точки, может иметь историко-теоретическое толкование (форму интерпретации) рассматриваемой проблемы.

Переход от командно-административных к рыночным принципам хозяйствования в начале 90-х годов в России привел к необходимости развития в производственном бизнесе структур типа «динамические сети». Происходящая эволюция принципов управления промышленными предприятиями потребовала от них переориентации от бизнес-процедур, координируемых иерархически на рыночно-ориентированные процедуры.

Наиболее простой структурной формой стало предприятие с одним видом деятельности или моноспециализацией, максимально ориентированное на один стратегический рыночный сегмент. Необходимо отметить, что создание такого рода хозяйственных единиц характерно и для современного этапа промышленного строительства в России. Управление единственным потоком бизнес-операций (снабжение, производство и распределение) потребовало от таких предприятий наличия специфических компетенций, которые и определили сквозной характер интеграции функций. Следовательно, можно констатировать присущую таким производственным структурам функциональную специализацию.

Диверсификация бизнеса по нескольким стратегическим рыночным сегментам привела к радикальной коррекции (диффузии) специализированной функции предприятия и формированию дивизиональной структуры с созданием необходимого количества отделений. Объединение обоих типов организаций превратилось в гибридное соединение, получившее название матричной структуры.

Развитие обоих типов структур обнаружило в их организации узкие места. Так функциональная структура оказалась наиболее эффективной лишь в условиях стабильности внешних условий и технологии, поскольку ее конструкция, будучи сильно централизованной и иерархизированной, значительно ограничивает мобильность фирмы. Дивизиональная структура при ближайшем рассмотрении представляет систему мелких моноспециализированных предприятий, а следовательно, также инертна. Матричная структура, в свою очередь, обнаружила эфемерность иерархии, которая оказалась не инвариантна и представляет собой временную результирующую внутрифирменного, опре-

деленным образом упорядоченного (по стратегическим сегментам рынка) разбиения общей функциональной специализации в условиях нестабильности рыночной среды.

Ответом на эмпирически выявленное организационное несовершенство последних стало гибридное решение — организация в форме сети, аккумулирующая в себе все три предыдущие типовые структуры — функциональную, дивизионную и матричную. Такая организационная конструкция оказалась более эффективной с точки зрения внутрифирменного разбиения деятельности и связей, а также совершенствования общих пропорций между автономией и контролем.

Кратко приведенная нами эволюция основных организационных форм развития предприятия позволяет заключить, что за основу современных модификаций сквозного управления потоками предприятия все чаще принимается принцип разнообразия. Попытки концептуального обобщения и выведения идеальной структуры, адаптированной к любой производственно-хозяйственной специализации приводят нас к формированию более общей концепции, в контексте которой идея оптимальности для искомой модели отсутствует.

Анализ эмпирического опыта показывает, что использование органической структуры построения современного предприятия позволяет ему совершенствовать решение вопросов, связанных с разработкой и производством новых товаров. При этом можно подчеркнуть методическую значимость децентрализации управления — как разновидности органической структуры, способствующей усилению инновационной деятельности предприятий.

Открытия и изобретения, особенно в области технологий, очень быстро изменяют эмпирически отлаженные способы производства товаров. При изменении технологий предприятия, как правило, сталкиваются с проблемами, связанными с тем, что новые идеи не вписываются в традиционно организованные виды производства. Предприятия, использующие инновационный стиль работы, характеризуются делегированием полномочий на уровень нижестоящих менеджеров (децентрализация), что позволяет им гибко реагировать на изменения окружающей среды.

По мнению известного европейского специалиста по менеджменту Х. Виссемы, основной структурой, способствующей развитию креативного воображения, принятия на себя риска, предвидения будущего, рационализаторского ума, интуиции и таланта является децентрализация в форме введения управления предпринимательскими подразделениями, входящими в состав предприятий. Это достигается путем выделения подразделений внутри предприятия и наделением их интегральной ответственностью за исследования и разработки, закупки, производство, маркетинг и инновации, сбыт, а также прибыль и конечный результат.

В стабильной рыночной среде предприятия характеризуются наличием правил, процедур и четкой властной иерархией. Такие предприятия формализованы, централизованы и большинство решений принимается руководством. Такая организация внутрифирменного менеджмента эксплицирована как механистическая.

В динамично меняющейся окружающей среде структура предприятия должна быть свободной, гибкой и адаптивной. Иерархия власти неочевидна, а принятие решений — децентрализовано. Такой тип менеджмента дефинирован как органический.

В наибольшей степени к изменениям внешней среды эмпирически адаптированы предприятия с органической организационной структурой. Именно органическая структура позволяет генерировать наибольшее количество новых идей, то есть в максимальной степени стимулирует инновационный процесс. Как правило, максимум идей проистекает от работников среднего и низшего уровня, обладающих мобильным креативным потенциалом и возможностью экспериментировать и создавать новые решения, выходящие за рамки традиционной организации внутрифирменного менеджмента.

Однако, механистическая структура функционально ограничена, поскольку наиболее приспособлена для производства стандартизированной продукции и не способствует инновационной деятельности.

В настоящее время, с ростом неопределенности внешней среды предприятия вынуждены становиться более органическими. Это означает децентрализацию власти и перенос ответственности на нижележащие уровни власти, что делает предприятие более адаптированным к внешним изменениям.

Перед предприятием, желающим повысить свой инновационный потенциал, возникает задача рационального синтеза органической и механистической структуры одновременно. С методической точки зрения, подобная конвергенция наиболее успешно достигается в случае реализации двусто-

ронного подхода. Предприятие может функционировать как органическая система, когда необходимы новые идеи, и как механистическая, когда требуется подключать производство. Подобные двусторонние подходы использовались и используются в японских и американских компаниях. На больших предприятиях создание инноваций поручается самостоятельным творческим подразделениям [1]. Эти подразделения имеют органическую структуру, способствующую генерации инноваций. Подразделения, реализующие эти инновации, имеют механистическую структуру.

Ключевыми эмпирическими предпосылками введения управления предпринимательскими подразделениями являются быстро происходящие изменения в поведении потребителей, технологиях, дифференциации норм и структуры потребления, ценностей, стилей жизни и культуры. Изменение в технологии укорачивает жизненный цикл продуктов, усиливает функциональную роль мелкосерийного производства, увеличивает долю стоимости исследований и разработок в конечной цене продукта. На рынке все большее место начинают занимать уникальные изделия с особыми характеристиками и свойствами. Децентрализация позволяет инновационным работам по НИОКР вырываться вперед, а рыночно-ориентированная концепция маркетинга вынуждает поддерживать быстрые темпы появления новых товаров. Срок разработок становится критическим фактором в жесткой конкурентной среде в связи с сокращением жизненного цикла товара.

Управление подразделениями предприятия имеет дополнительные преимущества. Исследования и разработки в большей степени ориентированы на рынок, процесс разработки и производства максимально сближается с потребителями, что вынуждает разработчиков больше ориентироваться на удовлетворение потребностей покупателей и минимальные сроки разработок.

В крупных фирмах, построенных по функциональному типу, информация о потребностях заказчиков и путях их удовлетворения доходит до исполнителей через очень продолжительное время. Служащие отделов сбыта, производства, закупок, исследований и разработок подчиняются разным менеджерам. Каждая служба, каждый отдел преследует не только общекорпоративные, но и свои собственные цели, обеспечивают стабильность бизнес-процедур в рамках своего функционального контура, развивают собственную культуру отношений. Как следствие, основной проблемой фирмы становится обмен информацией, общение, определение приоритетов и направлений деятельности. В результате, очень часто, во многих крупных фирмах инновации «умирают» не успевая «родиться».

Подтверждением, иллюстрирующим менее эффективную работу крупного предприятия с функциональной структурой управления, по сравнению с децентрализованным, является следующий пример [2]. Крупной фирме, организованной по функциональному типу, потребовалось на поставку новой продукции 9 месяцев. Исследование показало, что собственно работа над исполнением заказа заняла 7% этого времени. Из 273 дней, в течение которых фирма решала этот вопрос, 254 дня потребовалось для прохождения информации о новом проекте по ее функциональным отделам, его изучение, одобрение и утверждение. Данные о длительности подобных процедур в других крупных компаниях различаются не существенно. Обычно на разработку нового изделия уходит не более 10% времени, затраченного на реализацию проекта. В сложно структурированных производственных системах управление инновационным процессом поставлено, как правило, очень слабо. Этот эмпирический посыл позволяет апостериори заострить значимость вопроса рационального выбора организационной структуры предприятия для осуществления эффективной инновационной деятельности.

Для усиления логики вышеприведенных концептуальных резюме корректно привести следующее эмпирическое обобщение. В ОАО «Концерн «Созвездие» в структурном плане для улучшения инновационной работы была проведена значительная децентрализация для передачи существенных полномочий менеджменту научно-технических комплексов. Были делегированы полномочия на заключения договоров стоимостью до 10 млн. руб., возможность размещения заказов на других предприятиях, проведение маркетинговых работ, подбор кадров, участие в конкурсах на право проведения работ и др. За счет заработанной прибыли в концерне проводятся изыскательские работы на сумму до 150 млн. руб. в год, что позволяет генерировать новые идеи, усовершенствовать выпускаемую продукцию в части совершенствования ее конструкции, дизайна и параметров по просьбам заказчиков. Проведение указанных мероприятий позволяет концерну ежегодно увеличивать объемы выпуска новой продукции на 5–7%.

В заключение следует отметить, что в ходе современных академических дискуссий активно прокламируется точка зрения, согласно которой, экономический рост зависит преимущественно от

цен на нефть и слабо детерминируется эффективностью результатов хозяйствования звеньев не сырьевого сектора микроэкономики, которая лишь следует за глобальным трендом. Вместе с тем, большинство научных оценок показывает, что эффект девальвационного роста уже практически исчерпан и необходима модернизация экономики посредством наращивания инвестиций.

Эффективность последних может быть обеспечена только в результате внедрения нестандартных решений («промышленная политика второго поколения») и освоения адекватных организационных структур внутрифирменного менеджмента.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Дафт Р.Л. Теория организации: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Менеджмент организации». М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006.
2. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика. СПб.: Питер, 1999.
3. Дружинин Н.Л. Япония: экономическое чудо. СПб.: Питер, 2003.

Научно-аналитическое издание

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА
2007**

Номер 2
(часть II)

Редактор *Е.В. Колонкина*
Технический редактор *М.К. Синеев*
Компьютерная верстка *Ю.А. Тимошенко*
Дизайн обложки *О.Ф. Жуковой*

ИБ № 3143

Сдано в набор 08.04.2007. Подписано в печать 26.04.2007.
Формат 60×84¹/₈. Бумага офсетная. Гарнитура *OfficinaSerif*.
Печать офсетная. Усл. п. л. 22,75. Уч.-изд. л. 14.
Тираж 500 экз. Заказ № 7598.

ЗАО "Сулинполиграфсервис".
346350, г. Красный Сулин, ул. Ленина, 9.
Тел.: 8-86367-5-20-57.