



ECONOMIC
HERALD
of ROSTOV
STATE
UNIVERSITY

5
ТОМ

2007

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА

2
номер

Часть 3

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

АЗБУКИНА З.Б. СТАНОВЛЕНИЕ ДЕЙСТВЕННОГО ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА УСТОЙЧИВОГО ОВЦЕВОДСТВА В АРИДНОЙ ЗОНЕ: УСЛОВИЯ И ПРИОРИТЕТЫ	7
АЗИКОВА С.Г. СТРУКТУРНЫЕ ТРАНСФОРМАЦИИ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ	10
АЛЕКСЕЕВА А.И. ПРИМЕНЕНИЕ «ДЕРЕВА ЦЕЛЕЙ» ДЛЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОГО СНАБЖЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ	12
АМИРОВ Р.Ф. КЛАССИФИКАЦИЯ ВИДОВ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ В ФИНАНСОВОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ	15
АНТОНОВА М.В. МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИМЕНЕНИЯ ЗАТРАТНОГО ПОДХОДА ПРИ ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ ПРОГРАММНЫХ ПРОДУКТОВ.....	19
АХПОЛОВА В.Б., ЕРМОЛЕНКО В.В. ПРИРОДА, СУЩНОСТЬ И ФОРМЫ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА	24
БАГЛЕЙ Ю. ЭФФЕКТИВНАЯ ЗАЩИТА БИЗНЕСА ОТ КАДРОВЫХ ОПАСНОСТЕЙ И УГРОЗ — УТОПИЯ ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ?	28
БАРАНОВ Р.Д. ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТОИМОСТНОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВУЗА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ CASE-СРЕДСТВ	33
БЕРЕЛЕТ И.А. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ	36
БЕСКОРОВАЙНАЯ Н.Н. СУЩЕСТВЕННОСТЬ УЧЕТНОЙ ИНФОРМАЦИИ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ АУДИТОРСКИМИ РИСКАМИ В ТОРГОВЛЕ	40
БОГОСЛАВСКАЯ Л.В. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОЦЕССНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ХЛЕБОПРОДУКТОВ	43
БОЙКО А.П. ПРИМЕНЕНИЕ МЕХАНИЗМОВ МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ ТОВАРОВ И ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ	48
БОРЛАКОВА А.Р. ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	54
БОТАШЕВА З.Р. ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ АУДИТ КАК ФОРМА СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРИРОДОСБЕРЕЖЕНИЯ	56
БУЛОЧНИКОВА О.В. МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОБЩЕСТВА И ПРИРОДЫ.....	60
ВОЛКОВ Ю.Ф. СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТЬ ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ	63
ВОЛОХОНСКИЙ Ю.Н. МОДЕЛИ МНОГОУРОВНЕВОЙ СИСТЕМЫ КРЕДИТНЫХ СОЮЗОВ	69
ГАВВА Р. ЗНАЧЕНИЕ РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТА НЕФТЕГАЗОВЫХ РЕСУРСОВ В ФОРМИРОВАНИИ УСТОЙЧИВЫХ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ	73
ГАЛИЙ К.Ю. ДИСКРЕТНАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ МОДЕЛИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В РОССИИ	77
ГЕДГАФОВА А.М, КАГЕРМАЗОВ В.З. РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ	82
ГЕРАСИМОВ А.Н. МУНИЦИПАЛЬНЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ АПК	87
ГОЛОТИН И.С. РЕАЛИЗАЦИИ ФАКТОРА ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ КОНКУРЕНЦИИ В ИНТЕРЕСАХ МНОГОПОЛЮСНОГО РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ: ПРИОРИТЕТНЫЕ УСЛОВИЯ И МЕХАНИЗМЫ	91
ДЕРНОВАЯ О.С. ВНУТРЕННИЙ АУДИТ И ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ	94
ДЗАГОВЕВ В.А. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РЕГИОНА И ВЛИЯНИЕ НА НЕГО ЦЕНОВОГО МЕХАНИЗМА	97

ДОБРОВОЛЬСКАЯ О.С. ОЦЕНКА ДИНАМИКИ ИЗМЕНЕНИЯ ЦЕН НА МАСЛОСЕМЕНА ПОДСОЛНЕЧНИКА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ	100
ДОЛОМАНОВ Б.А. ВЗАИМОСВЯЗЬ ЦЕННОСТИ ФИРМЫ И ЕЁ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА	103
ЕГОРОВА Е.М. АУДИТ ЭФФЕКТИВНОСТИ БЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ — ПУТЬ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ	107
ЕРОФЕЕВА А.А. ОСНОВАНИЯ И СПОСОБЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ	110
ЖАНГОРАЗОВА Ж.С., ТРАМОВА М.Ш., БАККУЕВ Э.С., ГЕККИЕВ З.З. ЗАКОН-ТЕНДЕНЦИЯ РОСТА ПЕРЕМЕННОГО КАПИТАЛА В СТОИМОСТИ ПРОДУКТА (ОПИСАНИЕ ПРОБЛЕМЫ)	114
ЗАРЕВСКИЙ С.А. ОРГАНИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СИСТЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА	117
ЗЕЛЕНСКАЯ Т.Н. ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ СУБЪЕКТОВ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ	121
КАЗАНЧЕВ И.Т. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БИЗНЕС-ИНКУБАТОРА	128
КАКУШКИНА И.С. РЕГИОН В СИСТЕМЕ КООРДИНАТ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ	134
КАЛИНИНА Т.В. РОЛЬ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В УДОВЛЕТВОРЕНИИ ПОТРЕБНОСТЕЙ В ОБЩЕСТВЕННЫХ БЛАГАХ	139
КЕТОВА А.Р., ВАРИЕВА Д.В. ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ ПОДДЕРЖКИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА	142
КИРЕЙ М.Ю., ЕДЕЛЕВ Д.А. РЕКРЕАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ КАК ОСНОВА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ОСОБО ОХРАНЯЕМОГО ЭКОЛОГО-КУРОРТНОГО РЕГИОНА КАВКАЗСКИЕ МИНЕРАЛЬНЫЕ ВОДЫ)	145
КИСЕЛЕВА В.А. ОСОБЕННОСТИ ИДЕНТИФИКАЦИИ И МОНИТОРИНГА ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА	148
КОБИЛЕВ А.Г., ЩЕКАТУРИН Ю.С., ШМАТОВА Н.С. ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОСНОВЫ В СИСТЕМЕ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ КАШАРСКОГО РАЙОНА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ)	153
КОВАЛЕНКО А.А. ТРАНСФОРМАЦИЯ СОБСТВЕННОСТИ И РАЗВИТИЕ СФЕРЫ УСЛУГ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО, РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА КАВКАЗСКИЕ МИНЕРАЛЬНЫЕ ВОДЫ	155
КОЗЛОВА Е.В. ФАКТОРЫ И СЛЕДСТВИЯ ВИРТУАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ	157
КОРОТЧЕНКОВ В.А. МНОГОФАКТОРНАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТОВ И ПРОГРАММ КОМПЛЕКСНОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ	160
КОСОЛАПОВА К.В. АНАЛИЗ СТРАХОВОГО РЫНКА С ПОМОЩЬЮ СТРАТЕГИЧЕСКИХ МАТРИЦ	163
КОШЕЛЕВА Т.М. ОПТИМИЗАЦИЯ И АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ	165
КРАСНОВА Е.В. НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА	168
КУКЛИНА Е.Н. ОСОБЕННОСТИ И МЕХАНИЗМЫ МОТИВАЦИИ ТРУДА В ТРАНСПОРТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ (НА ПРИМЕРЕ ПАССАЖИРСКОГО АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ)	172
КУЛЬПИНА Ю.В. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И ПРОВЕДЕНИЯ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА В ОРГАНИЗАЦИЯХ САНАТОРНО-КУРОРТНОЙ СФЕРЫ	177
КУНТУГАНОВА З.З. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВЫГОДЫ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ РЕГИОНА ПРИ ВСТУПЛЕНИИ СТРАНЫ В ВТО (НА МАТЕРИАЛАХ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ)	183

КУТУЗОВА Е.Л. ИНСТРУМЕНТ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИТИЕ ГОРНОГО ТУРИЗМА — ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА	186
ЛАГАДА Е.В. СРЕДНИЕ СПЕЦИАЛЬНЫЕ УЧЕБНЫЕ ЗАВЕДЕНИЯ ТОЖЕ ПРЕТЕРПЕВАЮТ ИЗМЕНЕНИЯ.....	190
ЛАПТЕВ С.В., ФИЛИНА Ф. ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СФЕРЕ АПК.....	194
МАЛОМУСОВ З.Х., ГУАЗОВА Д.А. СОСТАВЛЯЮЩИЕ РЫНОЧНОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	200
МАТВЕЕВА Л.Г., МАТЫЦЫН В.В. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ БАЗИС ИНТЕГРАЦИИ ПОТЕНЦИАЛА КЛАСТЕРНЫХ СТРУКТУР В СИСТЕМУ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	203
МЕДВЕДЕВ Г.А. О МЕТОДАХ ОЦЕНКИ ТЕНЕВОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	208
МЕЩЕРЯКОВА Л.А. НАЛОГОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ФАКТОР, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЙ ФОРМИРОВАНИЕ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ РЕГИОНА.....	211
МИРЗОЕВ Ю.С. ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВОЙ КОМПОНЕНТЫ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА	217
МИТРОФАНОВА И.В. ФЕДЕРАЛЬНАЯ ЦЕЛЕВАЯ ПРОГРАММА РАЗВИТИЯ ЮЖНОГО МАКРОРЕГИОНА: ОТ РУТИНЫ — К МОДЕРНИЗАЦИИ1	220
МОЗГОВОЙ Р.В. АНАЛИЗ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ НА ФЕДЕРАЛЬНЫХ АВТОМОБИЛЬНЫХ ДОРОГ	226
НАКОНЕЧНИКОВА Л.А. МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	230
НЕЛЮБОВА Н.Н. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ	234
НЕМЧИЦКАЯ О.М. ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ИМУЩЕСТВА В ОПЕРАТИВНОМ УПРАВЛЕНИИ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ	238
НИКИТАЕВА А.Ю. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА В КОНТЕКСТЕ РАЗНОМАСШТАБНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ	242
НИКУЛИНKOBA Л.Н. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРОЦЕССОВ УНИФИКАЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИБЫЛИ И СТИМУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА.....	249
НОВИКОВ В.С. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ	253
ОБМАЧЕВСКАЯ С.Н. РОЛЬ НАЛОГОВОЙ КОМПОНЕНТЫ В ФИНАНСОВОМ ПОТЕНЦИАЛЕ РЕГИОНА	256
ПАНОВ А.А. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ МАРКЕТИНГА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПРОМЫШЛЕННОГО ПТИЦЕВОДСТВА ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ.....	260
ПЕРОВ В.И. ПОЛИСТРУКТУРНЫЕ ФОРМИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ НОВЫХ ВИДОВ ОРГАНИЗАЦИЙ	262
ПРИГОДА Л.В. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ	266
РАФАИЛОВ А.Р. К ВОПРОСУ ОБ ОБЕСПЕЧЕНИИ УСЛОВИЙ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ ЯИЧНОГО ПТИЦЕВОДСТВА В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ	271
РЕЗНИК С.Д., ШЕСТЕРНИНА О.И. СИСТЕМА И МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФАКУЛЬТЕТОМ ВУЗа	274
РОНДАРЬ Н.В. РЕАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ В ПРОЦЕССЕ БАНКРОТСТВА И ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ	277

СВИНАРЕВ А.А. АЛГОРИТМ МИНИМИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННЫХ РИСКОВ НА УГЛЕДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕГИОНА	282
СИВОЖЕЛЕЗОВ А.А. ИПОТЕКА И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ДОСТУПНОГО ЖИЛЬЯ В РОССИИ	286
СИМОНЕНКО Н.Н. МАЛЫЙ БИЗНЕС КАК ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ	288
СКВОРЦОВА А.В. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ РЕКРЕАЦИОННО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСА	292
СТРИГИНА М.О., ЕДЕЛЕВ Д.А. ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКОЙ И МЕХАНИЗМЫ ИХ РЕАЛИЗАЦИИ	296
ТЕМУКУЕВ Т.Б. ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ОБОСНОВАНИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ КВОТ НА ВЫБРОС ПАРНИКОВЫХ ГАЗОВ В АТМОСФЕРУ	300
ТИНИКАШВИЛИ Т.Ш. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ФИНАНСЫ В СИСТЕМЕ ДЕНЕЖНОГО ХОЗЯЙСТВА РФ	303
ТИХОВ С.А. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОСТОЯНИИ БАНКРОТСТВА КАК ВАЖНЕЙШИЙ ЭТАП ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ	306
ТОМАШУК Е.А., ЗИЛЬБЕРОВА И.Ю. КЛАСТЕРНАЯ ФОРМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ В СФЕРЕ МАЛОГО БИЗНЕСА	309
ТУПИХА Н.А. АДМИНИСТРАТИВНЫЕ БАРЬЕРЫ КАК ИСТОЧНИК ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК	312
УСАДСКАЯ Е.В. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ КОЛБАСНЫХ ИЗДЕЛИЙ В РОССИИ	316
УШАКОВ Д.С. РЫНОК И ГОСУДАРСТВО: МЕСТО В ПОСТГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ	320
ФИЛОБОВОКОВА Л.Ю. КОНКУРЕНТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА РЕГИОНА И МЕТОДИКА ЕГО ОЦЕНКИ	324
ФОМИЧЁВ М.И. ВОЗМОЖНОСТИ АЛЬТЕРНАТИВНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	327
ХАЛО Л.А. УЧЁТ СРЕДСТВ ИНДИВИДУАЛИЗАЦИИ В ТОРГОВЫХ ОТНОШЕНИЯХ: ИНФОРМАЦИОННАЯ ДОСТАТОЧНОСТЬ	331
ХАМУРЗОВ З.Г., ГЕЛЯЕВА А.С. ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ КРЕСТЬЯНСКИХ (ФЕРМЕРСКИХ) ХОЗЯЙСТВ В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ МНОГОУКЛАДНОЙ ЭКОНОМИКИ	333
ХАНАЛИЕВ Г.И. УПРАВЛЕНИЕ АДАПТАЦИЕЙ ПРЕДПРИЯТИЙ АВТОМОБИЛЬНОГО ТРАНСПОРТА В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ	337
ХРИЩАТАЯ С.В. УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ В ПРОМЫШЛЕННОМ ПТИЦЕВОДСТВЕ НА ОСНОВЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО УЧЁТА	341
ЧЕКУЛАЕВА Е.Ю. СУЩНОСТЬ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АГРАРНОЙ СФЕРЫ	344
ЧЕРКАСОВА Т.П. РОССИЙСКАЯ МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ: ОТ ТЕОРИИ К ПРАКТИКЕ	349
ЮХАНАЕВ А.А. ВОЗДЕЙСТВИЕ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ НА ДИНАМИКУ И КАЧЕСТВО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	354

АЗБУКИНА З.Б.

**СТАНОВЛЕНИЕ ДЕЙСТВЕННОГО ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА
УСТОЙЧИВОГО ОВЦЕВОДСТВА В АРИДНОЙ ЗОНЕ: УСЛОВИЯ И ПРИОРИТЕТЫ**

Сохраняющийся (а по отдельным аспектам и возрастающий) масштаб технологического воздействия на окружающую среду, «неэкологичность» хозяйства, дефицит эффективных экономических рычагов и механизмов регулирования природопользования, оказывают существенное негативное влияние на экологическую обстановку. Посткризисный экономический рост в ещё большей степени актуализирует проблему устойчивого эколого-экономического развития как в макромасштабе, так и на региональном уровне. Техногенный природоразрушающий тип развития региональных АПК (чья позитивная динамика неустойчива, селективна и во многом сопровождается сверхэксплуатацией и деградацией земельно-ресурсного потенциала) ведет к экологическому кризису в сельском хозяйстве, выступающего регионально стратифицированной эколого-экономической системой. Складывающаяся ситуация инициирует разработку теоретических и прикладных аспектов рационального природопользования, в том числе и использования земельных ресурсов, предполагает учёт эколого-экономических детерминант и императивов сбалансированного природопользования в развитии аграрной сферы, становление действенного эколого-экономического механизма устойчивого овцеводства в аридной зоне.

В общепринятом понимании «механизм» — это система или устройство, определяющее порядок какого-либо вида деятельности. В рассматриваемой ситуации речь идёт, прежде всего, о порядке эффективного взаимодействия всех заинтересованных (явно, либо латентно) хозяйствующих субъектов и структур в развитии овцеводства, в сбалансированном развитии соответствующей агроэкосистемы. Презентуя и обосновывая модельные контуры данного механизма (который в реалиях пока выглядит крайне фрагментарным и, в этой связи, недостаточно эффективным), необходимо сделать ряд водных замечаний.

Во-первых, эколого-экономический механизм развития овцеводства должен быть органично «встроен» в современный рыночную парадигму развития региональных экономических образований. Это должен быть рыночный механизм, ориентированный на действенное использование рыночных факторов и стимулов, на включение хозяйствующих субъектов в общероссийской экономическое пространство.

Важным качеством рынка являются его возможности обеспечить наилучшее использование различных ресурсов, благодаря ценовым сигналам об их дефицитности. Деградация окружающей среды, истощение природных ресурсов, чрезмерное загрязнение свидетельствует о сбоях в рыночном механизме. Провалы рынка в охране среды означают необходимость реализации экологической политики государства, направленной на коррекцию рыночных сбоев, политики подкреплённой существенными бюджетно-финансовыми ресурсами. Сам же эколого-экономический механизм развития овцеводства должен, в этой связи, быть многокомпонентным, объединяя в качестве своих важнейших «блоков»:

- систему отношений собственности в сфере сельскохозяйственного землепользования (общенациональные особенности с их коррекцией на региональную специфику);
- систему экономических интересов «по поводу» устойчивого воспроизводства и сбалансированного развития овцеводства как эколого-экономической системы в регионе;
- систему рыночных инструментов (свободное ценообразование, конкуренция, развитие финансово-кредитной сферы, включая и налогообложение);
- систему государственного регулирования (федерального, регионального и муниципального уровня), базирующуюся на широком спектре возможных инструментов и механизмов.

Акцентируя внимание на приоритетности государственно-регулятивной составляющей в экологически сбалансированном развитии регионального овцеводства, важно учитывать, что Россия в целом традиционно относится к странам с высокой долей государственного присутствия в экономике. Экономический рост только усилил государственно-регулятивный потенциал и сопровождался нара-

щиванием бюджетно-финансовых ресурсов как на федеральном, так и субфедеральном уровнях. Это создаёт условия для наращивания активности государства в эколого-экономической сфере, способного взять на себя приоритетные функции и в такой сложной и «затратной» проблеме как развитие овцеводства аграрной аридной периферии.

Во-вторых, данный механизм должен быть адаптирован и к характеру решаемых задач (развитие эколого-экономической системы, решение экологических проблем, экологизация приоритетной сферы региональной экономики), и к экономической специфике в регионе в целом.

Складывающаяся бюджетно-финансовая ситуация предопределяет особую существенную роль в эколого-экономическом механизме развития овцеводства не просто государственной, а именно федеральной составляющей; бюджетно-финансовых ресурсов РФ. Острая конкуренция за получение последних (между регионами, отраслями, отдельными сферами и приоритетными проблемами) актуализирует вопрос их действенного использования, что, в свою очередь, предполагает:

- строгую селекцию приоритетных проблем и проектов;
- мониторинг движения и использования средств, оценку эффективности их использования;
- создание (на основе реализации потенциала господдержки) механизма частно-государственного партнёрства в мобилизации и действенном использовании финансовых ресурсов в интересах устойчивого экологически сбалансированного развития овцеводческого комплекса республики.

Фиксируя внимание на значимости бюджетно-финансовой поддержки овцеводческой сферы (как приоритетной региональной агроэкосистемы) следует подчеркнуть следующее.

Прежде всего, бюджетная поддержка должна быть ориентирована не столько на общее воспроизводство агроэкосистемы овцеводческого типа, сколько на её экологизацию, развитие в широком смысле этого слова. Обеспечение экологически ориентированного развития возможно лишь в рамках инновационного процесса, стимулирования приоритетных для овцеводства как эколого-экономической системы инноваций (технико-технологических, организационно-экономических и иных).

Во-вторых, поддержка инновационной активности окажется действенной, лишь в случае, когда бюджетные ресурсы окажутся сконцентрированы на немногих, однако действительно приоритетных направлениях («ядрах модернизации») способных оказать мультипликативное воздействие на все компоненты агроэкосистемы, активизировать функционирование всего эколого-экономического механизма развития овцеводства в целом. Для Республики Калмыкия приоритетными видятся следующие меры экономического (точнее эколого-экономического) плана: предоставление преимуществ и льгот в области налогообложения, выделения дополнительных сельскохозяйственных угодий, предоставления государственной поддержки в создании инфраструктуры пастбищного животноводства сельскохозяйственным предприятиям и скотопромышленникам, занимающимся рациональным пастбищным животноводством; внедрение экологических паспортов сельскохозяйственных предприятий и квотирования содержания сельскохозяйственных животных по видам, породам и численности; сертификация сельскохозяйственных угодий животноводческих предприятий и заключение долгосрочных договоров; формирование оптимальной структуры поголовья сельскохозяйственных животных калмыцкой породы по видовому соотношению и количеству, соответствующей ёмкости пастбищных угодий, специфике природных и экономических условий; совершенствование качества сельскохозяйственных животных калмыцких пород посредством селекционно-племенной работы на научной основе и рациональной технологии их выращивания, организация степной биржи племенных сельскохозяйственных животных, оптимизация технологии переработки, хранения и сбыта элитной, экологически чистой животноводческой продукции; формирование на территории республики специализированных экономических сельскохозяйственных районов.

Оценивая опыт и идентифицируя существующие приоритеты бюджетной поддержки овцеводческой агроэкосистемы Калмыкии, следует подчеркнуть, что в такой сложной эколого-экономической системе как региональное овцеводство сами стимулирующие усилия государства должны быть многослойными, многоцелевыми, объединяющими целый комплекс инструментов и механизмов, «работающих» на конечный результат: наращивание экономической отдачи (налоговый потенциал, ВРП, доходы и уровень жизни населения) овцеводства при сохранении (и возможном улучшении) природно-экологической базы его воспроизводства.

Существование множества программ (в той или иной степени ориентированных на природоохранные мероприятия) отражает многоканальность бюджетного финансирования природоохранных мероприятий и отчасти позволяет привлечь на территорию Республики дополнительные финансо-

вые ресурсы РФ. Одновременно возникает ситуация, когда дублирование программных мероприятий снижает эффективность использования бюджетных средств, ведёт к их фактическому расхищению. Необходимо создание в рамках института ФЦП и РЦП условий для продуктивного сотрудничества государства, частного бизнеса, некоммерческих и общественных организаций, ухода от отраслевого метода их построения. Вероятно, целесообразно перестроить некоторые ФЦП на поддержку региональных межотраслевых кластеров. В этой связи представляется необходимым объединение существующих федеральных и региональных программ в области агроэкологии в рамках единой комплексной целевой программы «Развитие овцеводства Республики Калмыкия: экология и экономика». Особенностью предлагаемой программы должен стать её комплексный эколого-экономический характер, возможность (по мере реализации программных мероприятий) всё возрастающего её частично-го финансирования за счёт создаваемого в рамках программы внебюджетного фонда «Овцеводство Калмыкии» (формируемого на основе поступлений рентных платежей).

Полагаем, что приоритетом Программы (как и в целом государственного финансирования экологически ориентированных экономико-технологических инноваций в овцеводческой сфере должно стать не только восстановление агропотенциала пастбищ, но и формирование инфраструктуры, а также институциональных условий устойчивого развития овцеводства как эколого-экономической подсистемы региона.

При обосновании приоритетов Программы следует учесть, что в структуре глобального рынка продовольствия в последние годы активно развивается элитарный сегмент экологически чистой продукции. Это создаёт дополнительную рыночно-маркетинговую мотивацию для реализации императива экологизации сельскохозяйственного землепользования, позволяет связывать экономические и экологические интересы всех действующих в агросфере хозяйствующих субъектов.

По мнению разработчиков «Программы социально-экономического развития Республики Калмыкия на 2005–2012 гг.» необходимо формирование кластера пастбищного овцеводства, первичной переработки и полного использования продуктов овцеводства, способного выступать ключевым по уровню занятости населения, перспективам российской и международной специализации Республики Калмыкия [3].

Кластеры в настоящее время рассматриваются сгустком территориальной структуры, манифестацией ее наиболее продвинутой и инновационной части [1]. Цель существования региональных кластеров — обеспечить конкурентные преимущества стержневому профильному производству (в данном случае экологически ориентированному овцеводству). Региональный кластер представляет собой форму межотраслевой кооперации взаимосвязанных компаний, поставщиков товаров, услуг, фирм, связанных с их деятельностью, правительственных организаций, институтов гражданского общества, имеющих общую сферу деятельности и взаимно дополняющих/усиливающих друг друга. Огромную роль играют здесь повторяющиеся взаимодействия и неформальные связи территориально близко расположенных фирм, институтов, специалистов [2]. В советской системе до некоторой степени их аналогом могут считаться региональные межотраслевые комплексы. Становление регионального кластера овцеводства в условиях Республики Калмыкия — это и условие, и составляющая формирования в целом механизма развития овцеводства в аридной зоне.

На создание овцеводческого кластера (и его соответствующую экологизацию) следует ориентировать не только ресурсы республиканского бюджета, но и средства Федеральной адресной инвестиционной программы, а также таких напрямую ориентированных на аграрную сферу Федеральных целевых программ как «Повышение плодородия почв России на 2002–2005 годы», «Социальное развитие села до 2010 года», «Экология и природные ресурсы России на 2002–2010 годы».

Важно формировать также систему институтов, создающих стимулы для инвестиционного обеспечения генерирования устойчивого потока эффективных нововведений, способных укреплять конкурентные позиции в овцеводческой сфере, экологизировать пастбищное животноводство на территории Республики.

Стимулирование экологизации пастбищного овцеводства сопряжено с учётом при определении размера платежей за землю не только кадастровой стоимости пастбищ (последняя должна быть существенно увеличена), степени их использования (с доучётом «теневой составляющей»), но и экологического состояния пастбищных угодий (на основе введения соответствующих поправочных коэффициентов). В этой связи предложен подход по учёту фактического «переиспользования» пастбищ при расчёте ставок арендной платы и платежей за землю с «поправками» на степень использования

пастбищных угодий и учёт их экономической «отдачи», то есть валового дохода от профильной животноводческой продукции. Нормы рассчитаны в соответствии с учетом природно-климатических условий и с обязательным условием восстановления его продуктивности. При производстве арендатором комплекса работ по улучшению продуктивности пастбищ предусматривается установление льготных ставок базового коэффициента размера арендной платы. В сумму компенсации расходов войдут расходы на приобретение посевного материала и стоимость работ на улучшение пастбищ. Пересмотр системы платежей за землю позволит эффективнее улавливать земельную ренту, создавать бюджетно-финансовый потенциал рекультивации пастбищных угодий, оказывать адекватно воздействие на эколого-экономическое поведение пользователей сельхозугодий.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Институциональная модернизация российской экономики: территориальный аспект / Под ред. А.Г. Дружинина и В.Е. Шувалова. Ростов-на-Дону: Изд-во РГУ, 2004.
2. Портер М. Конкуренция. М.: Вильямс, 2000.
3. Программа социально-экономического развития Республики Калмыкия на 2005–2012 гг. Элиста, 2004.

АЗИКОВА С.Г.

СТРУКТУРНЫЕ ТРАНСФОРМАЦИИ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

Следствиями реформирования национальной экономики в 90-е годы XX столетия явились падение объёмов материального производства, деиндустриализация и высокая энергоёмкость продукции, низкие денежные доходы населения и неразвитость потребительского сектора, то есть, в конечном итоге гипертрофированная структура производства и распределения, накопления и потребления, определяющая необходимость дальнейшей рациональной структуризации.

Особенно негативные трансформации произошли в агропромышленном комплексе: уменьшилась площадь используемых в производстве сельскохозяйственных угодий и пашни, резко сократилось поголовье крупного рогатого скота и овец, непрерывно ухудшается плодородие земель, значительно сократились объёмы продукции, наблюдаются большие изменения с позиций размеров и сочетания различных форм хозяйствования с превалированием в большинстве регионов хозяйств населения, на фоне определённого развития фермерского сектора и снижения доли сельскохозяйственных организаций.

В итоге, для АПК характерна значительная деформация производственной структуры, усугубляющаяся чрезмерными объёмами импортного продовольствия, по ряду товаров подрывающая продовольственную безопасность страны. Аграрный сектор экономики убыточен или низко рентабелен, то есть, нарушена и воспроизводственная структура агропромышленного производства.

Под структурой экономических объектов понимается совокупность и пропорции отдельных элементов системы, связанных между собой устойчивыми отношениями, обеспечивающих её целостность и сохранение базисных свойств, при различных внешних и внутренних трансформациях.

С позиций экономического объекта существуют различные виды структур, которые характеризуются специфической системой индивидуальных индикаторов (указателей) и конкретных показателей:

- экономическая (характерными примерами являются структура валового регионального продукта и товарной продукции, свидетельствующих об уровнях концентрации и специализации производства);
- организационная (наличие на предприятиях агропромышленного комплекса подразделений в виде цехов, отделений, бригад и т.д., с определёнными взаимосвязями между ними);
- правовая (установление статуса экономического объекта, исходя из правовых норм в рамках

Гражданского кодекса — акционерное общество, государственное предприятие, сельскохозяйственный кооператив и др.);

- производственная (разделение экономической системы на отдельные производства в рамках технологического передела);

- социальная (имеющая особое значение для аграрного сектора экономики в связи с имеющимися социальными группами, характеризующимися различными денежными доходами и уровнями жизни);

- воспроизводственная (характеризующая состав и пропорции элементов основных средств производства, с учётом их обновления, а также капитал с позиций потребления, валового накопления и возмещения);

- технологическая (с учётом видов, масштабов и направлений применяемых технологий — традиционная, интенсивная, безотходная, экологически чистая и др.);

- хозяйственная (выделение в аграрном секторе экономики сельскохозяйственных организаций, хозяйств населения и фермерских хозяйств);

- отраслевая (сочетание различных отраслей и видов экономической деятельности — на уровне сельскохозяйственных предприятий и интегрированных экономических систем);

- региональная (состав и структура конкретных объектов, а также результатов их деятельности по различным региональным признакам, начиная от населения и занятости, заканчивая инвестициями и внешнеэкономической деятельностью);

- управления (механистические или бюрократические, когда задачи строго регламентированы, а взаимодействие в системе осуществляется в основном по вертикали; органические или адаптивные, отличающиеся гибкой структурой, эффективной в условиях оперативного принятия решения; проектные — когда организационная структура представлена проектами с координацией из центра, при наличии ограничений по издержкам, срокам и качеству работ).

В конечном итоге все они сводятся к организационно-экономической структуре, являющейся надстроечной ко всем остальным, ибо каждый экономический объект (сельскохозяйственная организация и др.) характеризуется комплексом структурных характеристик — правовой, организационной, производственной, технологической и др.

В рамках теории организации, структура является базисной характеристикой любой системы, определяя её устойчивость и стабильность. В процессе эволюционного или революционного развития осуществляются те или иные структурные трансформации. Если они приводят к разрыву системообразующих связей и отношений, нарушению целостности и равновесия, осуществляется реструктуризация экономической системы. Она характеризует собой комплексный процесс адаптивных изменений состава, размеров и пропорций того или иного объекта, приводя к формированию новых системных качеств структуры, или к их существенным изменениям, на основе которых экономическая система приобретает новое динамическое равновесие.

Целью реструктуризации экономического объекта является финансовое оздоровление, поиск новых направлений развития, повышение эффективности функционирования системы. В связи с этим, выделяются различные направления реструктуризации, в том числе, модернизации, трансформации, адаптации, рационализации, санации, реформирования, реорганизации, реструктуризации на основе соответствующих структурных сдвигов.

Важнейшими экономическими факторами реструктуризации являются инвестирование, налоговое регулирование, институциональные трансформации, рост денежных доходов населения.

В АПК структурные преобразования могут быть различными, в том числе: изменение отраслевой структуры предприятия на основе выбора более эффективных отраслей с сосредоточением в них имеющихся ограниченных ресурсов; сочетание различных форм хозяйствования в регионе (сельскохозяйственных организаций, хозяйств населения и фермерских хозяйств) с рациональным разделением труда и производства между ними; интеграция ранее разрозненных предприятий и производств с целью получения синергического эффекта; технологическая реструктуризация в отраслях растениеводства и животноводства, в том числе, с позиций структуры стада, химизации (объёмов и соотношения минеральных и органических удобрений), посевных площадей.

Главным средством производства в аграрном секторе экономики является земля, от уровня использования которой, прежде всего, зависят результаты и эффективность сельскохозяйственного производства.

Однако, в последние годы, с позиций качества главного средства производства в сельском хозяйстве, наблюдаются крайне негативные тенденции резкого уменьшения гумуса почв и ухудшения их плодородия.

Продолжение этих процессов, снижение доли гумуса в чернозёмах до 3 и менее процентов могут обусловить уже в видимой перспективе кризисное состояние почв, а на восстановление утраченных свойств потребуются многие годы и огромные инвестиции. Не случайно, даже при росте издержек, урожаи во многих регионах Юга страны практически не растут.

Основными причинами падения плодородия почв являются следующие: низкий уровень и крайне несовершенная структура химизации — органических удобрений вносится мало, хотя именно они повышают уровень гумуса; низкое качество навоза, особенно в условиях гидросмыва; применение в растениеводстве технологий, предусматривающих многократную обработку одного и того же участка земли мощной и тяжёлой техникой, приводящей к нарушению комковатости и структуры почвы, как важного признака её плодородия; несовершенная структура посевов, когда на большей части пашни, в рамках полевых севооборотов, преобладают гумусоёмкие пропашные культуры, а площади многолетних трав и других гумусонакапливающих культур сокращаются, они в основном выведены в кормовые севообороты и прифермские участки.

Иными словами, в настоящее время в практике реализуется традиционная связь, когда те или иные элементы интенсификации прямо направлены на рост объёмов производства, без учёта последствий влияния на плодородие почв. В современных условиях эту зависимость следует трансформировать в следующую целенаправленную модель «система элементов интенсификации производства > рост плодородия почв > увеличение результатов и эффективности аграрного сектора экономики».

Расчёты показывают, что совершенствование структуры химизации, а также посевов, с позиций сочетания гумусоёмких и гумусонакапливающих культур (при том или ином уровне внесения органических удобрений), позволяет, при стабилизации или даже уменьшении объёмов издержек, существенно увеличить объёмы производства, снизить удельную себестоимость продукции, в целом повысить эффективность аграрной экономики. Практика передовых хозяйств, в том числе колхоза «Красная нива» Майского района КБР, до 90-х годов XX века полностью подтверждает эти постулаты.

АЛЕКСЕЕВА А.И.

**ПРИМЕНЕНИЕ «ДЕРЕВА ЦЕЛЕЙ» ДЛЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ
МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОГО СНАБЖЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ**

В отсутствие прежней системы планирования материально-технического снабжения (МТС) многие организации и сегодня не имеют эффективной ресурсной стратегии, в отличие от стратегии сбыта [2]. Традиционно считалось, что в организациях есть подразделения, приносящие прибыль (например, отдел продаж), и затратными являются подразделения, обеспечивающие их работу (например, отдел снабжения). Такое распределение обязанностей оправданно при малых размерах организации, но по мере ее развития увеличивается объем продаж и запасов, растут материальные потоки. Чтобы управлять этими потоками, надежно обеспечивая производство материалами, необходимы новые методики и технологии, которыми обладает логистика.

Концепции логистического подхода к управлению организациями состоит в комплексном подходе к вопросам движения материальных потоков, процессу закупок и потребления материалов на производстве. Логистическая система должна охватывать и согласовывать закупки и использование материалов, а также быть основой при стратегическом планировании и прогнозировании потребления ресурсов, производства товаров и услуг, а также их продаж. Для эффективной логистической деятельности требуется объединение усилий всех подразделений организации. Концептуальный подход к развитию систем логистики, воплощающий эту идею, получил название «подхода на основе всего предприятия» [2].

Чтобы получить преимущество в конкурентной борьбе, необходимо управлять как поставками, так и отношениями с поставщиками. При помощи этого руководство организации сможет познакомиться с лучшими примерами из практики управления отношениями с поставщиками; раскрыть слабые места в организации поставок МР; значительно улучшить процессы и структуры снабжения; научиться тому, как можно использовать отдельные элементы оптимизации поставок [4, с. 12].

Автоматизация системы МТС считается одной из первоочередных задач в каждой крупной организации. Система управления материально-техническим снабжением (УМТС), функционирующая в рамках организации, тесно связана со всеми подразделениями. Вследствие этого автоматизированная система УМТС должна быть интегрирована с уже существующими на предприятии финансово-бухгалтерскими системами или (при отсутствии таких систем) включать необходимые функции [1]. И этот процесс должен осуществляться постоянно, в соответствии с появлением новых функций УМТС.

Нарушение ритмичности и полноты поставок материальных ресурсов (МР) порождает множество проблем в организации, таких как:

- нарушение плана производства и снижение объемов производства;
- нарушение договорных условий по поставкам товаров потребителям и снижение авторитета организации на рынке производителей данного вида товаров и услуг;
- увеличение межоперационных и межцеховых запасов в связи с незавершенностью производства;
- увеличение запасов МР в целях предупреждения его нехватки;
- остановка оборудования и падение трудовой дисциплины и др.

В связи с этим, множество работ в области логистики, стандартизации деятельности в области материально-технического снабжения, автоматизации учета, контроля, оптимизации затрат и запасов МР посвящено применению различных моделей и методов для совершенствования различных систем и функций материально-технического снабжения [2, 5, 6], но процесс принятия решений по-прежнему мало формализован, требует большого напряжения от аппарата управления, а результаты остаются неудовлетворительными. Это обусловило необходимость оказания реальной помощи организациям по совершенствованию МТС и снижению ущерба от неритмичности и неполноты поставок сырья с применением научного аппарата системного и экспертного анализа, а также моделей прогнозирования.

Поскольку система МТС является сложной относительно имеющихся методов и средств управления, это позволяет применить для ее совершенствования метод системного анализа — дерево целей.

Выбор дерева целей в качестве метода исследования на данном этапе решения задачи обусловлен следующими причинами.

1. Дерево целей предлагается в системном подходе для осуществления этапа целеполагания при анализе сложных систем, который связан с активно-преобразовательной позицией, предполагающей конструирование результата при наличии временных и ресурсных ограничений [3, с. 52].

2. Обычно считается, что проблема неритмичности и неполноты поставок МР порождается не в системе, а где-то в среде, и ее решение мало зависит от организации-потребителя [4]. Структуризация целей при построении дерева позволяет не только и не столько доказать наличие у организации целей по предупреждению нарушения планов поставок и снижение ущерба в случае недопоставки, сколько выявить и использовать множество важнейших целей для эффективного решения проблем, включая те из них, которые не охвачены существующей оргструктурой.

3. При построении дерева целей реализуются возможности использования профессиональных знаний и опыта специалистов организации для целевого анализа системы. В основе предлагаемых в ряде работ методик, общим для них является то, что построение деревьев осуществляется экспертами.

Предлагаемый нами вариант дерева целей обеспечения производства сырьем использует общую схему структуризации сложной цели с применением оригинального состава оснований для декомпозиции, разработанных применительно к деятельности реальной структуры управления организацией.

Построение дерева целей осуществлялось при участии специалистов организации, что позволило им более полно представить деятельность организации при решении данной проблемы и оценить необходимый объем работ по совершенствованию материально-технического снабжения.

По мнению специалистов, наиболее существенными с точки зрения достижения глобальной цели явились цели, представленные на третьем уровне декомпозиции. Трех уровней декомпозиции оказалось достаточно для выявления целей, не реализуемых организацией (табл. 1) и реализуемых неудовлетворительно (табл. 2).

Таблица 1. Перечень целей, не реализуемых организацией

Наименование цели
1. Проведение ретроспективного анализа полноты, ритмичности и качества поставок
2. Обеспечение прогнозирования полноты и ритмичности поставок всеми поставщиками по каждому виду МР
3. Прогнозирование ситуации с обеспечением производства МР, исходя из бюджета УМТС
4. Обеспечение профилактической работы с поставщиками на основе данных прогноза
5. Разработка вариантов замены ассортимента товаров, исходя из прогноза поставок МР

Перечень не реализуемых целей показывает, что в организации не осуществляется деятельность по анализу ритмичности и полноты поставок как по поставщикам, так и по видам МР. Отсутствие этих видов деятельности в структуре организации не позволяет ей своевременно реагировать на изменение ситуации с поставками МР и предупреждать появление неблагоприятных тенденций.

Данные нижеприведенной таблицы говорят о том, что в организации не реализуется логистический подход к предупреждению и снижению ущерба от неритмичности и неполноты поставок сырья, когда проблема должна решаться не только на уровне отдела материально-технического снабжения, но при ее разрешении необходимо участие всей организации.

Таблица 2. Перечень целей, реализуемых неудовлетворительно

Наименование цели
1. Заключение договоров с потребителями с учетом замены ассортимента товаров
2. Обеспечение возмещения ущерба за счет поставщика
3. Определение оптимальных запасов по ассортименту и объему в целях обеспечения ритмичности производства
4. Обеспечение оптимальной загрузки оборудования, исходя из реального запаса МР
5. Изменение технологических параметров работы оборудования и технологических процессов изготовления товаров с учетом реальной ситуации по обеспечению производства МР

На основе не реализуемых организацией целей и целей, реализуемых неудовлетворительно, были определены задачи первой очереди. При выборе задач первой очереди учитывалась их значимость с точки зрения достижения важнейшей цели — обеспечение снижения ущерба организации от несвоевременности, неритмичности и неполноты поставок сырья. Данная цель была определена на основе обобщенного мнения ведущих специалистов исследуемой организации.

В комплекс задач первой очереди вошли следующие:

- обеспечение ретроспективного анализа полноты и ритмичности поставок на основе комплексной оценки ситуации с поставками МР по организации в целом, деятельности каждого из поставщиков по всем поставляемым МР, а также оценки остроты проблем по каждому виду МР;
- оценка ситуации с обеспечением производства МР, исходя из плана потребности в МР, составленного на основе заявок, и представление данной информации руководству организации для своевременного принятия решений по предупреждению нарушений поставок МР;
- отбор поставщиков, исходя из ретроспективной оценки их деятельности;
- составление договоров на поставки с учетом оценки полноты и ритмичности поставок от каждого поставщика по всем видам МР.

Реализация названных задач включает:

- совершенствование системы стандартов организации, отражающих организационное, правовое, информационное и другие виды обеспечения решения данных задач;
- изменения и дополнения положений по подразделениям и должностных инструкций отдельных лиц, закрепляющие новые функции;

– совершенствование программного обеспечения логистической системы организации, обеспечивающие возможность применения математических методов для решения поставленных задач.

При решении такой задачи появляются новые функции у маркетинговых служб, подразделений, осуществляющих подготовку производства, производственных подразделений, бухгалтерии, а также подразделения, осуществляющего компьютеризацию деятельности организации.

Планирование организация работ по совершенствованию обеспечения предприятия МР позволяет руководству организации на этапе планирования предупреждать и устранять проблемы с поставками МР, а на этапе реализации планов — контролировать выполнение планов и принимать оперативные решения по снижению ущерба от несвоевременности обеспечения производства МР.

Масштабность деятельности организации по совершенствованию материально-технического снабжения вызывает необходимость применения методов стратегического управления, где результативным является инструментальный системный анализ.

Предлагаемый вариант дерева целей совершенствования деятельности организации при нарушении полноты и ритмичности поставок может рассматриваться как нормативный проект полного состава задач по обеспечению организации МР, раскрывает содержание деятельности организации, обуславливающее логистическую направленность системы материально-технического снабжения.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Гомонов А. Автоматизация материально-технического снабжения // Финансовая газета. 27.08.04. № 035.
2. Горобец О.С., Нос В.А. Эволюция и теоретические основы логистического менеджмента // Экономика и управление производством: Межвуз. сб. Вып. 3. СПб.: Изд-во СЗГТУ, 2001.
3. Тарасенко Ф.П. Прикладной системный анализ. Наука и искусство решения проблем. Томск: Изд-во ТГУ, 2004.
4. Штефан М.В. Управление поставщиками. М.: КИА центр, 2006.
5. 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).
6. McLarney C. A driving force: an analysis of strategic planning in the Canadian automotive industry / Business Process Management Journal. 2003. Vol. 9(4).

АМИРОВ Р.Ф.

КЛАССИФИКАЦИЯ ВИДОВ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ В ФИНАНСОВОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

В рыночной экономике система финансовых потоков настолько сложна и многообразна, что создать ее единую, стройную модель, охватывающую все аспекты финансовой деятельности всех участников экономических отношений и учитывающую все факторы, влияющие на движение экономического капитала внутри национальной экономики, а также причины, в результате которых этот капитал меняет свое денежное выражение, не представляется когда-либо возможным. Пока лишь предпринимаются попытки расчленить эту систему на составляющие элементы, выявить наибольшее количество взаимосвязей (причем пока — только внутри системы), дать описательные характеристики тенденций, возникающих в ней в тот или иной момент (период) времени. При этом до сих пор не выработано какой-либо классификации элемента системы — собственно, самих финансовых потоков. По этой причине мы решили разобраться во всем многообразии финансовых потоков, представив классификацию их видов с целью более глубокого понимания этой экономической категории, что, в свою очередь, поможет современному финансовому менеджменту выйти на качественно новый уровень управления экономическим капиталом.

Следует сразу оговориться, что представленная нами классификация в известной мере не претендует на полноту и универсальность вследствие того, что категория «финансовый поток» является

относительно новой, и ее изучение в современной экономической науке находится пока на начальной стадии. Однако методологический характер данной классификации позволяет надеяться на то, что она сможет служить основой дальнейших исследований в этой области, расширяясь новыми критериями и дополняясь другими нововывявленными видами.

Итак, на основе детального анализа целого ряда работ по финансовому анализу и менеджменту отечественных и зарубежных ученых нами были выделены шестнадцать критериев, позволяющих более или менее полно классифицировать многочисленное разнообразие финансовых потоков в современной рыночной экономике.

Критерий первый: по субъектной принадлежности. Делит финансовые потоки в зависимости от того, какому субъекту принадлежат финансовые ресурсы, изменяющие свою стоимость в результате произошедшей транзакции: государству либо негосударственным хозяйствующим субъектам. Надо отметить, что это своего рода общий критерий, лежащий в основе классификации и определяющий характер рассматриваемого финансового потока. В рамках данного критерия государственные финансовые потоки могут быть разбиты на три следующих подвида: федеральные, региональные и местные (муниципальные), т.е. по соответствующим уровням организации государственной власти. По сути, именно они в совокупности составляют систему государственных финансовых потоков. Вопросы разграничения государственных финансовых потоков в соответствии с уровнями бюджетной системы могут служить объектом отдельного исследования в сфере межбюджетных отношений и должны основываться на различии задач и функций государственных и муниципальных органов власти.

Критерий второй: по секторальной (институциональной) принадлежности. Группирует потоки по тому, к какому из институциональных секторов экономики принадлежит субъект их инициирования, или, другими словами, в каком из секторов они первоначально возникают. Из этого следует, что если финансовый поток иницируется субъектом, принадлежащим сектору домашних хозяйств, то он будет хозяйственным, если сектору государственного управления, то правительственным, сектору коммерческих и некоммерческих организаций (предприятий, учреждений) — организационным, сектору кредитных учреждений — банковским, внешнему сектору — внешнеэкономическим. Здесь надо обратить внимание на то, что если финансовый поток иницирован экономическим субъектом другой страны, он будет классифицироваться как внешнеэкономический, а не соответствующий этому субъекту институциональный, поскольку не будет принадлежать внутренним секторам рассматриваемой национальной экономики.

Критерий третий: по фондовой принадлежности. Характеризует исключительно государственные финансовые потоки со стороны того, каким фондам принадлежат финансовые средства, составляющие финансовый поток: бюджетным или внебюджетным. Бюджетные финансовые потоки относятся только к финансовым средствам государственного консолидированного бюджета, внебюджетные — к средствам государственных и муниципальных внебюджетных фондов. Это важный критерий для четкого разграничения уполномоченных и контролирующих органов, имеющих право управления теми или иными государственными финансовыми потоками.

Критерий четвертый: по составу. Выражает отношение финансовых средств финансового потока к определенной сущности экономического капитала. Будет справедливым заметить, что финансовый поток всегда выражен в денежной форме, однако это не отрицает того, что составляющий его капитал может иметь в своей основе какую-либо другую экономическую сущность. Информационный аспект понятия финансового потока позволяет нам подвести под это определение практически любой вид капитала, имеющий денежное выражение, даже получаемые или приобретаемые патенты. Главное — чтобы при этом происходило движение финансовых средств. Соответственно, если эти финансовые средства представляют собой непосредственно деньги, поток характеризуется как денежный, если кредитные ресурсы — как кредитный, если имущество (движимое и недвижимое) или объект имущественных прав (земля, недра, водные объекты и пр.) — как материально-имущественный, если же нематериальные средства (интеллектуальная собственность, труд) — как нематериальный.

Критерий пятый: по эквивалентности. Показывает природу того или иного финансового потока с позиций обмена некими эквивалентами. Отсюда, если какой-либо поток вызывает собой возникновение встречного, противоположно направленного потока с равновеликим эквивалентом (в основном, стоимостным), то они оба будут являться эквивалентными (например, продажа фирмой своего това-

ра и соответствующий поток денежных средств по оплате этого товара). Если встречный поток неравен по своей эквивалентности обуславливающему его потоку, то такие потоки будут называться неэквивалентными. Примером в данном случае могут служить практически все (за редким исключением) финансовые потоки, возникающие в кредитной сфере, т.к. очевидно, что платежи по кредиту или депозитам (встречный поток) всегда больше, чем первоначально выданный кредит или размещенный депозит. Если же финансовый поток не возмещает и не компенсирует источников своего возникновения соответствующим встречным потоком, т.е. является безвозвратным и безвозмездным, он является безэквивалентным. Безэквивалентные финансовые потоки особо хорошо различаются в налоговой и бюджетной сфере: характер налоговых платежей и межбюджетных отношений наглядно иллюстрирует свойства безвозмездности и безвозвратности этих потоков.

Критерий шестой: по целеполаганию (целевому назначению). Классифицирует финансовые потоки в соответствии с тем, имеют ли они какую-либо цель, заданную субъектом инициирования, или нет. Цели могут быть совершенно разные, но даже если конкретной цели у данного финансового потока нет, это не значит, что он бесполезен, поскольку финансовые ресурсы всегда имеют свое предназначение в любой экономической системе. К примеру, самые типичные случаи нецелевых финансовых потоков — выплата коммерческой организацией налогов в бюджет, поступление дотации из вышестоящего бюджета нижестоящему и др. — не могут расцениваться как бесполезные потому, что участвуют в перераспределении финансовых средств в экономике. Целевые финансовые потоки, в свою очередь, подразделяются по основной своей цели на определенные подвиды:

- коммерческие (цель — извлечение прибыли);
- экономические (достижение какого-либо экономического эффекта);
- политические (реализация политической воли и исполнение политических функций);
- социальные (достижение социального эффекта);
- экологические (поддержание и улучшение экологической среды) и т.д.

Критерий седьмой: по направленности. Подразумевает классификацию потоков в соответствии с направленностью по отношению к контрагенту транзакции. Согласно этому, для любого контрагента финансовый поток может быть либо входящим (входным), либо исходящим (выходным). Как правило, для субъекта инициирования поток будет исходящим, а для объекта инициирования тот же поток — входящим. Таким образом, вид финансового потока по данному критерию будет зависеть от того, со стороны какого контрагента его (поток) рассматривать. Однако не всякий поток будет иметь такую двойственную характеристику потому, что некоторые движения финансовых средств не имеют субъекта инициирования, т.к. являются следствием действия каких-либо внутренних или внешних экономических факторов, а не конкретных транзакций между хозяйствующими субъектами (контрагентами). Например, финансовый поток, возникающий вследствие изменения стоимости экономического капитала в результате количественных или качественных колебаний в экономике. Такой поток всегда будет входящим для всех экономических субъектов, на которых эти колебания будут иметь влияние.

Критерий восьмой: по отражению в балансе. Различает две категории финансовых потоков, основываясь на том, в какой части баланса экономического субъекта они отражаются — активной или пассивной. Следовательно, один и тот же поток с точки зрения разных взаимодействующих контрагентов может рассматриваться и как активный, и как пассивный. Активным он будет для субъекта, отражающего его в активной части своего баланса, пассивным — для субъекта, отражающего в пассивной части. Таким образом, этот критерий весьма субъективен и может применяться лишь для классификации потоков определенного хозяйствующего субъекта на микроуровне.

Критерий девятый: по направлению движения. Разделяет все финансовые потоки в зависимости от того, где находятся субъекты и объекты их инициирования. Если они находятся в рамках одной фирмы (организации), то поток будет внутрифирменным (внутриорганизационным), если в рамках одного институционального сектора — внутрисекторальным, если же в разных секторах — тогда межсекторальным. Внутрифирменные финансовые потоки являются объектом исследований в микроэкономике. Их планированием, организацией и контролем занимается финансовый менеджмент предприятий и организаций. Внутрисекторальные и межсекторальные финансовые потоки подлежат макроэкономическому анализу.

Критерий десятый: по субординации. Определяет вид финансового потока по субординационным отношениям, в которых состоят контрагенты транзакции. Субординационные отношения — это

отношения соподчинения в организованных системах, а значит, в этом критерии потоки рассматриваются с позиций организационно-управленческого подхода. Очевидно, что государство занимает верхний уровень в такой системе, т.к. ему принадлежит исключительная управленческая роль в экономике. Средний уровень составляют все экономические субъекты, независимо от того, какому сектору они принадлежат (кроме сектора государственного управления), а нижний уровень — структурные подразделения этих субъектов, если таковые имеются. Если контрагенты стоят на одном субординационном уровне (не обязательно в одной организации), инициированный ими поток рассматривается как горизонтальный, если на разных уровнях одной организации — как вертикальный, если на разных уровнях разных организаций — как диагональный. Финансовые потоки в результате трансакций между государством и экономическими субъектами считаются вертикальными, между государством и структурными подразделениями субъектов — диагональными.

Критерий одиннадцатый: по законности. Отражает правовую сторону экономических отношений, в результате которых происходит возникновение тех или иных финансовых потоков. В соответствии с этим критерием, потоки делятся на легальные (официальные), «теневые» (полуофициальные) и нелегальные (неофициальные). Легальные финансовые потоки полностью законны: обуславливающие их экономические отношения закреплены и оговорены юридически в соответствующих нормативно-правовых актах, а полная информация о них фиксируется в бухгалтерской отчетности организации (предприятия, учреждения). В основе так называемых «теневых» финансовых потоков тоже лежат закреплённые юридически экономические отношения, только информация о таких потоках указывается в отчетности неполно или недостоверно, либо не указывается вовсе. Эти финансовые средства не поддаются контролю и учету со стороны государства, а могут быть лишь весьма приблизительно оценены в макроэкономическом масштабе по косвенным признакам. Запрещённые законом экономические операции порождают нелегальные финансовые потоки, относящиеся к преступной сфере жизнедеятельности общества. Может показаться, что такие потоки не соотносятся с классическим понятием экономической системы, а значит, не должны быть классифицированы в рамках научного подхода к изучаемому понятию. Однако, учитывая то, что существует множество схем легализации («отмывания») доходов, полученных преступным путем, благодаря которым осуществляется вовлечение этих доходов в оборот официальной экономики, можно сделать вывод о необходимости определения и изучения данного специфического вида финансовых потоков.

Критерий двенадцатый: по экономическому содержанию. Раскрывает экономическое содержание конкретного финансового потока на основе отнесения его либо к потоку-нетто (чистому), либо к потоку-брутто (общему). Эта классификация используется, главным образом, в экономическом анализе и является наиболее сложной из представленных для понимания в силу того, что, во-первых, связана с большим количеством других экономических категорий и терминов, во-вторых, выражается исключительно в виде формул (уравнений) и, в-третьих, имеет различное толкование в зависимости от сферы своего применения. В частности за положительное направление для депозитного потока-нетто принимается направление от населения к банкам, а для кредитного — от банков к производителям. В некоторой банковской литературе потоки-нетто называют еще прямыми, а потоки-брутто — обратными.

Критерий тринадцатый: по степени определенности. Передает сущность энтропии в отношении количественной и качественной характеристик финансовых потоков в макроэкономике, разделяя их на две категории: детерминированные (определенные) и стохастические (вероятностные). Детерминированные финансовые потоки относятся к системе государственного и муниципального управления сферой финансов и являются средством государственного воздействия на экономическую систему в целом и отдельные ее элементы и подсистемы в частности. Стохастические финансовые потоки являются следствием выражения экономической свободы хозяйствующих субъектов (кроме органов государственного и муниципального управления) и возникают тогда, когда какая-либо коммерческая организация (предприятие, учреждение) осуществляет трансакции (вступает в экономические отношения) с другими субъектами экономической системы.

Критерий четырнадцатый: по степени агрегированности. Объединяет финансовые потоки в четыре агрегированные группы по уровню экономики, на котором они рассматриваются: микро-, мезо-, макро- и мега-. Микропотоки — это совокупность всех финансовых потоков, существующих на уровне отдельных хозяйствующих субъектов, мезопотоки — на муниципальном и региональном уровнях, макропотоки — на уровне национальной экономики (в масштабе государства), мегапотоки (их так-

же называют глобальными) — на уровне мировой экономики (т.е. в глобальном масштабе). Этот критерий классификации используется в экономическом анализе и позволяет на каждом последующем уровне оперировать все более и более обобщенными экономическими формами финансовых потоков.

Критерий пятнадцатый: по причине возникновения. Рассматривает конкретный поток со стороны причины его возникновения. Если такая причина является собой непосредственную транзакцию между экономическими субъектами, финансовый поток называется транзакционным, если же причиной выступил какой-нибудь экономический фактор, поток именуется факторным.

Критерий шестнадцатый: по длительности. Выделяет две группы финансовых потоков в зависимости от повторяемости их во времени: темпоральные, т.е. временные, и перманентные, т.е. постоянные. К примеру, поток, возникающий вследствие покупки юридическим лицом объекта недвижимости для личного пользования, будет расцениваться как темпоральный, в то время как возникающий вследствие покупки расходных материалов — как перманентный. Другой пример: получение человеком наследства будет порождать временный финансовый поток, тогда как заработная плата — постоянный, при условии, что этот человек не является безработным. Хотя, конечно, классифицировать тот или иной поток в рамках данного критерия можно лишь с известной долей условности.

Подводя итог, следует отметить, что представленное в нашей классификации многообразие видов финансовых потоков еще раз подчеркивает всю сложность и глубину этой относительно новой экономической категории, а также актуальность и перспективность дальнейших научных исследований в данной области с целью построения единой, целостной теории финансовых потоков на основе системного подхода и анализа для дальнейшего применения ее в экономическом анализе и финансовом менеджменте на самых разных уровнях управленческой деятельности.

АНТОНОВА М.В.

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИМЕНЕНИЯ ЗАТРАТНОГО ПОДХОДА ПРИ ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ ПРОГРАММНЫХ ПРОДУКТОВ

Существенной особенностью постиндустриальной эпохи стало появление рынка авторских прав на программные продукты (ПП). В рыночной экономике авторские права на ПП выступают в виде принципиально нового информационного ресурса и продукта, вовлечение которого в хозяйственный оборот происходит в процессе коммерциализации (купли-продажи, переуступки прав собственности) и капитализации (постановки на баланс, инвестирования в уставный капитал) [6].

Наиболее сложной, но интересной в теоретическом и практическом плане является проблема стоимостной оценки программных продуктов. Еще далеко не разрешены все проблемы, связанные со стоимостной оценкой объектов промышленной собственности, а оценка стоимости прав на ПП тем более затруднена, так как программный продукт является сложным синтетическим объектом собственности [1]. Оценка стоимости программных продуктов на сегодняшний день проработана очень слабо, вопрос определения эффективности использования программных продуктов до сих пор остается открытым как в российской, так и в западной практике.

Необходимость оценить в денежном выражении программный продукт возникает на различных стадиях его жизненного цикла. Фирма, создавшая программный продукт, может быть заинтересована в его стоимостной оценке в качестве новой продукции, подлежащей реализации, а также в качестве своего имущества при включении программного продукта в баланс предприятия путем постановки на учет в состав нематериальных активов.

Необходимость в стоимостной оценке программных продуктов и их капитализации явно выражена в следующих ситуациях, требующих различного подхода:

- приватизация или превращение фирмы в акционерное общество;
- оценка имущества фирмы в случае ее разделения;
- организация на основе фирмы обособленного нового производства;

- оценка имущества фирмы в случае ее продажи;
- оценка имущества фирмы при страховании;
- оценка имущества фирмы при банкротстве.

Типичным случаем корпоративных трансакций также является внесение вкладов в уставный фонд вновь создающихся фирм, тогда имущественные права на программные продукты являются инвестициями в развитие другого производства.

Выход на рынок программных продуктов может рассматриваться как выход продукции (продажа копий), а также как выход на рынок имущественных прав на программные продукты, который предусматривает различные случаи стоимостной оценки:

- оценка исключительных имущественных прав на ПП;
- оценка неисключительных имущественных прав на ПП;
- оценка имущественных прав на «ноу-хау», заключенных в прикладной компьютерной программе [6].

В зависимости от типа стоимости, цели и методов оценки выбирается соответствующий перечень необходимой информации, который по нашему мнению, должен включать:

- характеристику ПП;
- затраты владельца исключительных прав на создание объекта правовой охраны;
- затраты владельца исключительных прав на патентование (регистрацию) ПП, включая пошлины и другие расходы на поддержание охранных документов в силе;
- затраты на страхование ПП;
- уровень защиты ПП;
- срок действия охранного документа (патента, свидетельства) на момент оценки его стоимости;
- издержки владельца исключительных прав на разрешение патентно-правовых конфликтов, в том числе в судебном порядке, по оцениваемому ПП;
- ожидаемые поступления лицензионных платежей по данному объекту интеллектуальной собственности;
- ожидаемые денежные поступления от продажи копий ПП;
- ожидаемая экономия текущих затрат при использовании ПП в производстве или управлении предприятием;
- степень износа ПП;
- предполагаемый период использования ПП;
- степень влияния использования ПП на финансовые результаты работы предприятия;
- себестоимость и цена единицы продукции с использованием оцениваемого ОИС;
- наличие аналогичных ПП на рынке;
- степень универсальности (или специализированности) оцениваемого ПП;
- риски, связанные с использованием ПП.

Определение стоимости программных продуктов возможно при использовании затратного, доходного и сравнительного подходов.

Следует отметить, что, по мнению ведущих специалистов в области оценки [2, с. 38] для определения стоимости программных продуктов в первую очередь рекомендуется применять доходный подход, во вторую очередь — сравнительный и в последнюю очередь — затратный. И это обосновано, так как ценность любого объекта определяется исходя из тех выгод (экономического эффекта, прибыли), которые он приносит владельцу.

В основу затратного подхода положен принцип замещения, в соответствии с которым максимальная стоимость объекта не должна превышать наименьшей цены, по которой может быть приобретен другой объект с эквивалентной полезностью.

Многие экономисты считают, что возмещение затрат на разработку объектов интеллектуальной собственности (ОИС) не может служить ценообразующим принципом, поскольку измерить затраты уникального интеллектуального труда не представляется возможным.

Действительно, получаемая при данном подходе стоимость, как правило, не имеет отношения к реальной ценности ПП — это является основным недостатком подхода.

Однако можно выделить некоторые достоинства затратного подхода:

- позволяет определить объем инвестиций, направленных на исследования, разработку, внедрение в хозяйственный оборот ПП;

- позволяет проанализировать нынешнюю стоимость ресурсов, направленных на создание ПП;
- единственно возможный способ определения стоимости нематериальных активов для целей постановки на баланс

В этой связи затратный подход не является первоочередным при стоимостной оценке программных продуктов, но вполне применим.

В некоторых случаях целесообразно применение именно данного подхода. К таким случаям относятся:

- приобретение программных продуктов с малой степенью доработанности на стадии проекта. В этом случае в расчет будут приниматься и затраты по доведению их до стадии готовности, присущих рабочему проекту (то есть доведение до стадии практического применения с отработкой необходимых ноу-хау, технологического оснащения, испытательной базы и т.д.);

- для оценки объектов интеллектуальной собственности, не участвующих в формировании будущих доходов и не приносящих прибыли в настоящее время. На практике затратные методы оценки ОИС в качестве нематериальных активов используются в случаях, когда эти активы имеют социальное значение или участвуют в подобных программах, когда сферой их применения являются социальная сфера, космос, оборонные программы, другие программы безопасности, государственного и регионального устройства [5, с. 148];

- определение бухгалтерской стоимости нематериальных активов, стоимости замещения или восстановления.

Затратный метод определения балансовой и рыночной стоимости ПП предполагает установление стоимости на уровне средних затрат на разработку объекта плюс нормальная прибыль, а также дополнительная (экономическая) прибыль за высокий научно-технический уровень разработки или уменьшение сроков ее выполнения. Таким образом, устанавливается цена по научно-техническим подрядам — договорам на создание научно-технической продукции, в частности на разработку ПП.

В условиях рынка, когда договора заключаются на конкурсной основе, такой принцип ценообразования называется «Const plus Fee», т.е. затраты плюс вознаграждение. На переговорах по заключению договора стороны согласуют смету затрат на разработку (подряд, заказ), а также вознаграждение в процентах или доле от суммы договорной сметы (не ниже ставки банковского процента). На этот принцип накладывается его модификация «Target plus» (целевая цена) и «Target time» (целевой срок), предполагающая дополнительное вознаграждение за превышение показателей технического задания или желательное для заказчика сокращение срока заказа.

Обычная смета затрат на разработку научно-технической продукции включает в себя следующие статьи затрат:

- заработная плата разработчиков;
- отчисления на соцстрах;
- эксплуатационные расходы, включающие расходы на персональный компьютер и амортизацию лицензионного программного обеспечения;
- накладные расходы;
- прибыль;
- налог на прибыль;
- НДС.

Сумма вышеуказанных статей затрат представляет собой стоимость разработки с налогами, но без дополнительного вознаграждения за качество и сроки. Таким образом, договорная цена на разработку ОИС носит «затратный характер» в отличие от «антизатратных цен» на рынке лицензий. К основным проблемам выявления затрат относятся трудности с определением трудоемкости разработок, так как при ценообразовании должны учитываться только усредненные, обоснованные затраты. Такими, например, могут быть среднеотраслевые нормы трудовых затрат при разработке ПП. В принятых в 1988 году укрупненных нормах времени на разработку ПП к числу основных факторов, влияющих на трудоемкость разработки, отнесены:

- объём ПП в тысячах условных машинных команд;
- сложность ПП;
- степень новизны;
- степень использования при разработке стандартных модулей и типовых программ.

Однако на сегодняшний день вышеуказанные укрупненные нормы времени устарели, и трудо-

емкость определяется на основе методов аналогий и экспертных оценок, а чаще всего «уторговывается» при заключении договоров [6].

В настоящее время существует модель TCO (Total Cost of Ownership) разработанная Microsoft в сотрудничестве с компанией Interpose [7], которая позволяет оценить все статьи затрат и напрямую использовать эту оценку для выработки эффективных планов улучшения структуры расходов на информационные технологии. Использование этой модели, кроме всего прочего, позволяет не упустить связь между расходами на программно-аппаратные средства и другими статьями затрат, например на техническую поддержку, обучение и простои.

Большая часть затрат связана с администрированием и технической поддержкой, которые осуществляются специалистами фирмы интегратора, а также со скрытыми расходами на управление и поддержку компьютерных систем самими пользователями. Модель TCO помогает менеджерам предприятия анализировать и управлять плановыми (прямыми) и внеплановыми (косвенными) затратами, связанными с владением и использованием компонента информационной технологии на протяжении всего срока его службы.

Общие затраты на информационную систему обычно делят на две группы — прямые и косвенные.

Прямые затраты, составляющие бюджет внедрения информационной системы, включают в себя:

- оплату лицензий (программное обеспечение). Их количество зависит от масштабов бизнеса и связано с особенностями бизнес процессов;
- оплату аппаратного обеспечения;
- оплату услуг по внедрению (консалтинг), величина которой зависит от объема проекта и количества ресурсов со стороны заказчика, а также от сроков проекта;
- оплату обучения проектной группы заказчика, зависящую от количества участников проектной группы и объема проекта;
- оплату годовой поддержки и сопровождения программного обеспечения, а также аппаратного обеспечения.

Однако, как показывают исследования Interpose [7], свыше 50% средних расходов организаций на информационные технологии образуются вне традиционных бюджетов информационных систем. Они возникают в связи с тем, что конечные пользователи предоставляют поддержку самим себе и своим коллегам. Такие затраты редко учитываются организациями, работающими с информационными системами, но по мере сокращения бюджеты информационной системы и переноса бремени технической поддержки непосредственно на пользователей может начаться неконтролируемый рост этих затрат, особенно трудозатрат.

Косвенные затраты можно оценить по записям, которые ведет служба технической поддержки, и путем опроса пользователей (к кому они обращаются за помощью — в службу технической поддержки или к коллегам). В первую очередь имеются в виду затраты:

- связанные с работой конечных пользователей (например, самостоятельное решение проблем по работе информационной системы, обращения к коллегам, изучение инструкций и руководств пользователей, действия методом проб и ошибок);
- вызванные простоями информационной системы (потери из-за плановых и внеплановых перерывов).

Точная оценка и учет всех этих затрат позволяют контролировать развитие информационных систем с финансовой точки зрения [4, с. 129].

Следует отметить, что, по нашему мнению, две указанные группы затрат позволяют наиболее полно оценить расходы по эксплуатации информационной системы. Информационная система представляет собой совокупность компьютерного обеспечения и программных продуктов организации, т.е. определение затрат по конкретному оцениваемому ПП в данном случае возможно с использованием метода выделения затрат. По данному методу совокупные затраты на создание, правовую охрану, внедрение и сопровождение программного продукта (ЗПП) определяются по формуле:

$$З_{пп} = З_0 \times Д_{пп}, \quad (1)$$

где $З_0$ — общие затраты на информационную систему предприятия (прямые и косвенные);

$Д_{пп}$ — доля затрат на оцениваемый программный продукт.

Выделение доли затрат оцениваемого ПП является сложной задачей и может производиться

разными способами, в том числе и экспертным методом. По нашему мнению, для определения доли затрат на оцениваемый ПП необходимо информационную систему организации разбить на отдельные элементы (компьютерное обеспечение, программы для ЭВМ, базы данных), при этом определить объем операций или время работы с каждым элементом (полезное и простое), значимость использования элемента для деятельности организации, правовую защищенность. Таким образом, определение доли затрат оцениваемого программного продукта можно представить в виде таблицы (табл. 1).

Таблица 1. Показатели декомпозиции информационной системы предприятия

Элементы информационной системы	Правовая защищенность Кпз	Значимость ПП, Кз	Объем использования ПП, Ки	Итого (Кпз+Кз+Ки)	Доля, Дпп, %
Элемент 1					
...					
Элемент N					
Итого				Сумма	100,0

Следует отметить, что каких-либо методик по определению коэффициентов правовой защищенности, значимости и объема использования ПП в настоящее время не существует, поэтому значения коэффициентов Кпз, Кз и Ки определяются оценщиком самостоятельно или с привлечением экспертов в этой области. После определения данных показателей их значения суммируются по каждому элементу информационной системы и в целом. Затем определяется доля затрат на оцениваемый ПП как удельный вес суммы коэффициентов по оцениваемому элементу от общего суммарного итога по всей информационной системе предприятия.

При расчете стоимости ПП затратным подходом необходимо также учитывать износ. Хотя физического износа программные продукты не имеют, однако могут присутствовать временной и моральный износ.

По мнению Б.Б. Леонтьева [2, с. 33], под временным или срочным износом следует понимать меру израсходованного времени по нормативно определенному сроку. Этот период иногда неверно называют сроком полезного использования актива. Период временного износа часто совпадает с периодом амортизации этого актива на конкретном предприятии, но может и не совпадать. Этот износ от амортизации, проводимой бухгалтерской службой, не зависит. Он зависит от законодательных норм и условий договоров об уступке прав. Мы разделяем данную точку зрения.

Коэффициент временного старения учитывает временный износ ПП. Коэффициент временного старения, по нашему мнению, целесообразно определять по формуле:

$$K_{вс} = 1 - \frac{T_{ф}}{T_{н}}, \quad (2)$$

где $T_{ф}$ — фактический срок действия охранного документа;

$T_{н}$ — номинальный срок действия охранного документа.

Коэффициент морального старения отражает моральный износ ПП. Моральный износ программного продукта определяется сложнее, чем временной износ. Он связан с появлением более прогрессивных ПП. Моральный износ ПП сопровождается падением прибыли от реализации либо уменьшением эффективности использования ПП в управлении предприятием. На практике моральный износ при определении стоимости ОИС определяется экспертным путем либо не учитывается вовсе.

Таким образом, определение стоимости программного продукта затратным подходом (C_3), по нашему мнению, возможно при использовании следующей формулы:

$$C_3 = K_{вс} \times K_{мс} \times \sum_{t=1}^T Z_t \times K_i \times K_r \quad (3)$$

где Z_t — затраты на создание (разработку), правовую охрану, внедрение и сопровождение программного продукта во время эксплуатации в t -ом периоде;

t — период использования оцениваемого программного продукта;

T — количество периодов использования оцениваемого ПП (начиная с момента заключения договора о создании ПП до момента проведения оценки);

K_i — коэффициент, учитывающий инфляцию в t -ом периоде;

Kr_t — коэффициент, учитывающий норму прибыли собственника оцениваемого ПП в t -ом периоде;

$K_{вс}$ — коэффициент временного (или срочного) старения ПП;

$K_{мс}$ — коэффициент морального старения ПП.

Если итоговая оценка стоимости программного продукта рассчитывается только затратным подходом (в силу каких-то определенных причин), она может быть скорректирована по договору между его субъектами (сторонами). В этом случае надбавка или скидка к стоимостной оценке объекта с учетом фактора риска, по мнению отдельных специалистов [3], не может превышать 30% его расчетной стоимости.

Основаниями для надбавки могут служить критерии:

- конкурентоспособности объекта;
- экономической эффективности использования объекта;
- объёма и надежности правовой охраны объекта;
- степени новизны объекта и другие факторы [5, с. 157].

Основаниями для скидки могут также служить факторы риска, сопряженные с эксплуатацией ПП, ошибками при прогнозировании показателей эффективности оцениваемого ПП, низкой надежностью правовой охраны ПП и другими субъективными и конъюнктурными факторами.

Таким образом, оценка стоимости программных продуктов основывается на учете многих факторов, характеризующих те или иные стороны оцениваемого объекта.

В заключение стоит подчеркнуть, что не существует и не может существовать универсальной методики стоимостной оценки прав на программные продукты. Изложенные выше способы расчета отнюдь не являются совершенными. В каждом случае стоимостная оценка в этой области — это новая научно-исследовательская работа, требующая индивидуального подхода.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Ефимов А.Н. Программа для ЭВМ как объект гражданского оборота // Московский оценщик. 1999. № 1.
2. Леонтьев Б.Б. Аспекты охраны, оценки и управления интеллектуальной собственностью. М., 2001.
3. Лынный Н.В. Основные показатели, используемые при оценке рыночной стоимости объектов промышленной собственности // Технологический бизнес. Интернет-журнал. 1993. Вып. 4.
4. Никитин А.В., Рачковская И.А., Савченко И.В. Управление предприятием (фирмой) с использованием информационных систем: Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2007.
5. Пузыня Н.Ю. Оценка интеллектуальной стоимости и нематериальных активов. СПб.: Питер, 2005.
6. Рощина А.А. Авторское право на программный продукт как объект стоимостной оценки // Московский оценщик. 2000. № 5.
7. Официальный сайт компании «The InterProse Corporation» // <http://www.interprose.com>.

АХПолова В.Б., ЕРМОЛЕНКО В.В.

ПРИРОДА, СУЩНОСТЬ И ФОРМЫ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

О человеческом капитале заговорили представители бизнеса, политики, общественные деятели. Популярность не проходит даром — налицо неопределенность понимания данной категории. Однако речь идет об одном из самых интересных понятий современной экономической науки, за которым стоит пласт качественно новых отношений. Необходимо преодолеть расширительное понимание человеческого капитала.

Прежде всего, констатируем, что предложенная К. Марксом всеобщая формула капитала вмещает в себя и человеческий капитал. Капитализация любого элемента социально-экономической системы превращает его в обыкновенный фактор производства новой стоимости и извлечения дохо-

да. При этом все избыточные свойства отделяются, выводятся «за скобки», оставляя лишь то, что востребовано воспроизводством самодвижущейся стоимости.

Видовые отличия человеческого капитала обусловлены тем, что в данном случае к фактору производства стоимости сводится не элемент объектной структуры общественных отношений (земля, ресурсы недр, продукты труда и т.п.), а сам живой субъект этих отношений. Исходя из указанного обстоятельства, к видовым отличиям человеческого капитала следует отнести:

- капитализацию личностных сил человека без отчуждения их от самого носителя — человеческого капитал встраивается в воспроизводственный процесс вместе с его обладателем и под его контролем;

- субъектный характер человеческого капитала, его «интегрированность» в органическую систему личностного потенциала индивида; все, что отчуждено от такой системы и существует как продукт деятельности, должно быть отнесено к другим разновидностям капитала;

- созидательную, креативную ориентацию человеческого капитала, способного творчески преобразовать любые элементы общественного воспроизводственного процесса, с которыми он взаимодействует;

- взаимосвязь человеческого капитала с другими формами проявления личностного потенциала.

Принципиально важна принадлежность человеческого капитала к силам человеческой личности. В экономической науке со времени выхода в свет «Капитала» К. Маркса утвердилась категория рабочей силы как формы проявления личности, которая может быть реализована в труде, а при определенных условиях еще и отчуждена от своего носителя с последующим превращением ее в действующий фактор производства стоимости [1, с.192, 225-226]. Можно сказать, что в форме рабочей силы происходит экономическая утилизация потенциала человеческой личности.

Однако является ли рабочая сила единственной формой проявления всего богатства возможностей человеческой личности? Согласиться с таким утверждением — значит погрешить против принципов диалектики, избегающей одномерности, тяготеющей к анализу взаимодействия противоположностей, утверждающей единство многообразия объекта исследования. Если рабочая сила представляет собой форму проявления потенциала человеческой личности, то ей должна соответствовать некая парная категория — альтернативная форма проявления данного потенциала.

Можно предположить существование в качестве такой альтернативы свободной силы человеческой личности. В условиях антагонистической стратификации общества она становится особой социально-экономической формой функционирования и развития той части личностного потенциала человека, которая существует в противовес рабочей силе и за счет ее использования в качестве фактора производства чужого богатства.

Альтернативная свободная сила личности вызывается к жизни самим фактом отчуждения труда, сведения одних людей к роли функционирующей рабочей силы, а других людей — к роли распорядителей общественного свободного времени как пространства для развития личности. Исследуя процесс становления капитала, К. Маркс пришел к выводу о том, что наемный рабочий в данном процессе лишь формально дан как личность, которая кое-что значит сама по себе, помимо своего труда [2, с. 242].

Человек самостоятелен, если он сам регулирует свою деятельность, свой обмен веществ с природой, если он свободен в своей общественной жизни, действует не по внешнему принуждению [3, с. 91]. Свобода силы, противостоящей рабочей силе и существующей за счет ее производительного использования, ущербна.

В «Капитале» дан великолепный образец эволюции персонифицированных форм рабочей силы, начиная с убогой фигуры частичного работника мануфактуры, на котором стоит «печать» собственности капитала, и завершая весьма содержательной и развитым персонажем производителя машин, являющимся своеобразным «методологическим ключом» к человеческому капиталу.

Поскольку производитель машин создает своим трудом базис крупной промышленности, то он не может обойтись без определенного уровня культуры и профессиональной подготовки. Его рабочая сила развивается вместе с развитием создаваемых им машин. Он невольно втягивается в орбиту действия закона перемены труда, диктующего переход к интенсивному типу развития рабочей силы [1, с. 499].

Интенсивное развитие рабочей силы означает ее качественное преобразование на расширя-

щейся личностной основе. Рабочая сила в этом случае вбирает в себя в процессе своего развития все новые и новые личностные потенции, содержательно обогащается и как бы раздвигает свои границы. Но откуда берутся эти вновь вовлекаемые личностные потенции?

На предшествующих этапах они противостояли рабочей силе в форме свободной силы личности. Интенсификация развития рабочей силы, таким образом, означает разрешение противоречия между двумя формами человеческой личности. Оно снимается, чтобы вновь утвердиться — на другом уровне взаимодействия противоположностей, с установлением нового способа такого взаимодействия.

Фигура производителя машин была описана К. Марксом в середине XIX века. С тех пор эволюция социально-экономических отношений сформировала, включила в производительный процесс, а затем вывела из него множество куда более сложных экономических персонажей. Но нас интересует не цепочка сменяющихся фигур, а главный принцип их эволюционного преобразования — поэтапное, последовательное разрешение противоречия между свободной силой и рабочей силой, синтез данных противоположностей. Опираясь на него, можно раскрыть тайну человеческого капитала.

Допустим, что в процессе своего интенсивного развития рабочая сила переходит на такой уровень взаимодействия со свободной силой личности, что носитель рабочей силы обретает новое для себя качество — возможность противостоять функционирующему капиталу не в роли приобретаемого и потребляемого им элемента, а в роли равноправного партнера, предлагающего выгодную капитальную комбинацию. Он готов предоставить в распоряжение партнеров свои уникальные созидательные возможности, соединение которых с элементами функционирующего капитала принесет «прорывной» эффект в деле самовозрастания стоимости.

Предлагаемые субъектом вместо обычной рабочей силы уникальные созидательные возможности, с одной стороны, и сменяющая сделку купли-продажи рабочей силы партнерская сделка между владельцами долей капитала в совместном бизнесе, с другой стороны, — таковы изменившиеся параметры социально-экономических отношений, в которых появляется и начинает функционировать человеческий капитал. Но для того, чтобы такое волшебное превращение вчерашнего наемника в сегодняшнего партнера могло произойти, необходимо выполнить два условия:

- индивидуально перейти «порог меры», отделяющий обычную квалифицированную рабочую силу, обладающую высокой продажной ценой, от комплекса уникальных созидательных способностей, обладающего «прорывным» эффектом в процессе самовозрастания стоимости;

- получить общественное признание данного индивидуального перехода «порога меры», то есть признание за вчерашним наемником нового статуса владельца человеческого капитала и эффективного партнера владельцев вещественного, финансового, виртуального и иных видов капитала.

Возникающая самостоятельность человеческого капитала не укладывается в прокрустово ложе примитивного требования «кто был ничем, тот станет всем». Для ее утверждения требуется реальная эволюция человеческого фактора производства, в которой необходимо шаг за шагом пройти огромный исторический путь — от убогого частичного работника мануфактуры, применяемого капиталом сообразно его возможностям, к производителю машин, последовательно присоединяющему к своей рабочей силе все новые и новые личностные потенции, и далее, к творцу машин-автоматов, способному создавать новые технологические, организационные и рыночные возможности. И только на определенном, очень высоком уровне своего развития, носитель рабочей силы становится владельцем человеческого капитала и обретает общественное признание в своем новом статусе. Его новая позиция становится институциональной.

Общественное признание обеспечивает рынок, который мгновенно отвергнет неоправданные претензии на партнерское участие со стороны субъекта, способного только на продажу своей рабочей силы. Такой субъект пытается привнести в рыночные отношения элемент неоднородности, то есть взломать рыночное равновесие в свою пользу. Но ему придется столкнуться с соизмерением своих притязаний с притязаниями других участников рынка, то есть с проблемой, которую Ж. Сапир квалифицирует как переход от однородной рыночной системы к неоднородной [4, с.107].

Такой переход к неоднородной системе оплачивается средствами тех, кто в нем заинтересован. Претенденты на обладание статусом владельцев человеческого капитала должны в полной мере инвестировать:

- развитие своей индивидуальной рабочей силы до уровня комплекса уникальных созидательных способностей;

– изменения институционального характера, обеспечивающие общественную готовность признать появление на данном рынке того, что там прежде не было — человеческого капитала. О. Уильямсон полагает, что институциональные преобразования обходятся дороже всех остальных, причем цена их возрастает по мере их запаздывания [5].

Обладатель комплекса уникальных созидательных способностей есть рыночный монополист, претендующий не на равновеликую долю прибыли, а на извлечение монопольной ренты. Он отличается от носителя рабочей силы тем, что может быть квалифицирован как полноценный собственник предлагаемого к партнерскому участию человеческого капитала.

В самом деле, в политико-экономическом отношении собственность на рабочую силу выступает иррациональным выражением того факта, что субъект не имеет необходимых ему для обеспечения своей материальной жизни средств производства, а значит, вынужден отделять от себя живую силу своей личности и обменивать ее на эквивалент обеспечения своей материальной жизни. Отсутствие необходимых средств производства вынуждает субъекта самого себя превращать в применяемое другими средство производства.

Обретая человеческий капитал, субъект переходит в новую плоскость своего бытия — теперь он обладает мощным средством производства своей материальной жизни и не нуждается в отчуждении тех или иных сил личности за какой-то денежный эквивалент. Напротив, как собственник самого креативного фактора общественного производства, он способен создавать качественно новые возможности и владеет ключом к формированию принципиально новых производственных комбинаций, добиваясь при этом оптимального эффекта от применения своего человеческого капитала.

Человеческий капитал обладает такой же, как и все остальные виды капитала, способностью быть самовозрастающей стоимостью. Но он один обладает специфической характеристикой внутренне преобразовывать все элементы воспроизводственного процесса, находить принципиально новые эффективные комбинации данных элементов, извлекать синергетический эффект от их соединения и переплетения. Сущность человеческого капитала состоит в его способности обеспечивать всеобщее обновление элементов самодвижущейся стоимости и их синергию.

Поэтому человеческий капитал как массовое, социальное явление имманентен инновационному типу воспроизводства, нуждающемуся в таком всеобщем обновлении и синергии. Не случайно нынешнее политическое руководство России обратилось к задаче формирования человеческого капитала в поисках инструментов, способных изменить стратегическую ориентацию развития национальной экономики на извлечение сырьевой ренты.

Сущность человеческого капитала имеет столько форм своего проявления, сколько общественно-необходимых практик реализации потенциала всеобщего обновления обусловлено эволюцией системы социально-экономических отношений. Утверждение инновационного типа воспроизводства приводит к разветвлению человеческого капитала и, соответственно, к постановке задачи классификации многообразия его форм. В такой классификации нуждается, прежде всего, инвестиционный процесс [6, с.12-13].

Выделим основные подходы к классификации форм человеческого капитала:

А. Классификация, базирующаяся на признаке функционального характера человеческого капитала. В результате ее проведения могут быть разграничены такие функциональные формы данного капитала, как:

- интеллектуальная — титульная и главная для человека как «существа разумного» форма человеческого капитала, обеспечивающая принципиальное переосмысление и глубокое рациональное преобразование всех отдельных элементов и системного качества воспроизводственного процесса;
- художественная — функциональная форма человеческого капитала, обеспечивающая качественное обновление прежнего способа эстетического восприятия мира, внедрение новых видов дизайна и т.п.;
- физическая — функциональная форма человеческого капитала, обеспечивающая качественное обновление физических возможностей, находящих дальнейшую реализацию в сферах культуры, спорта, освоении пространства человеческого существования и т.п.

Б. Классификация, базирующаяся на признаке уровня обобществления человеческого капитала. В результате ее проведения могут быть разграничены следующие формы социализации человеческого капитала:

- индивидуализированная (частная), инвестирование которой осуществляется из частных ис-

точников (индивидуальных и семейных средств); соответственно, здесь складываются отношения частной собственности на человеческий капитал;

– смешанная (обобществленная в пределах фирмы), инвестирование которой осуществляется как из частных, так и из корпоративных источников: соответственно, здесь складывается переплетение элементов частной и корпоративной собственности на человеческий капитал. Поскольку корпорация инвестирует функционирующий в ее пределах человеческий капитал, то она заинтересована в адекватной реализации возникающих здесь прав собственности. В свою очередь, индивид, вкладывающий в свой человеческий капитал собственные средства, также заинтересован в их адекватной реализации. Возникает проблема согласования интересов инвесторов, которая может быть решена с помощью контракта корпорации с индивидом, в цене которого учитываются осуществленные корпорацией инвестиции;

– обобществленная в пределах широкой человеческой общности (местного сообщества, регионального сообщества, народа страны), инвестирование которой осуществляется за счет средств соответствующего уровня бюджета или внебюджетных фондов. Первым примером такой социализации человеческого капитала в масштабах всей России могут служить национальные проекты.

В. Классификация, базирующаяся на признаке уровня развития самого феномена человеческого капитала. В результате ее проведения могут быть разграничены следующие формы градации человеческого капитала:

– уникальные способности в креативной сфере (создание абстрактных принципиально новых возможностей (парадигм, подходов, концептов), конкретизация которых может раскрыть новые технологические или организационные возможности);

– потенциал обновления сферы технологий и организации воспроизводственного процесса (технологическая и организационная конкретизация появившихся новых возможностей, их процессуальное осуществление);

– уникальный уровень развития ключевых компетенций в традиционной деятельности (предметное воплощение, потребительская конкретизация новых технологических и организационных возможностей).

Предложенная классификация позволяет обеспечить потребности стратегического и оперативного управления развитием человеческого капитала, а также раскрыть содержание отношений собственности, определить инструменты инвестиционного обеспечения воспроизводства и согласования интересов владельцев человеческого капитала.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Маркс К. Капитал. Т. 1 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 23.
2. Маркс К. Экономические рукописи 1857–1859 годов // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 46. Ч. 1.
3. Маркс К. Экономическо-философские рукописи 1844 года // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 42.
4. Сапир Ж. К экономической теории неоднородных систем: Опыт исследования децентрализованной экономики. М.: ГУ ВШЭ, 2001.
5. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. СПб.: Лениздат, 1996.
6. Хэгстром Р. Дж. Инвестирование: Последнее свободное искусство. М.: ЗАО «Олимп — Бизнес», 2005.

БАГЛЕЙ Ю.

**ЭФФЕКТИВНАЯ ЗАЩИТА БИЗНЕСА ОТ КАДРОВЫХ ОПАСНОСТЕЙ И УГРОЗ —
УТОПИЯ ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ?**

Главной целью коммерческой деятельности является максимизация величины прибыли. Прибыль выступает основным условием текущего и перспективного функционирования предприятия, а безопасность — исходным условием, определяющим эффективность этого функционирования. При-

оритетной стороной безопасности является жизнедеятельность предприятия, то есть использование имеющихся ресурсов для совершения рискованных хозяйственных операций с целью получения прибыли. Однако возникает следующее ограничение: ресурсы необходимо выделять не в ущерб общей безопасности предприятия — этот аспект характеризует жизнеобеспеченность. Жизнеобеспеченность формирует проектный аспект безопасности, связанный с полнотой и реальностью выявленных угроз и складывающихся обстоятельств; жизнедеятельность в свою очередь создает вероятностный образ безопасности, усиливающий или ослабляющий общую жизнеспособность, то есть общую безопасность хозяйствующих структур [4, с. 32].

Безопасность предприятия зависит от различных обстоятельств. Ущерб может быть нанесен в результате стихийных бедствий, неблагоприятной экономической политики государства, непредсказуемых изменений конъюнктуры рынка, недобросовестных действий конкурентов, невыполнения контрагентами обязательств по оплате договоров, а также противоправными действиями сотрудников. Работник может найти доступ практически ко всем активам предприятия, способен преодолеть систему охраны объекта, защиту баз данных, может просто услышать нужную информацию.

Пока ученые непрерывно изобретают все лучшие и лучшие технологии защиты, делая всё более трудным возможность использовать технические уязвимости, атакующие всё чаще используют человеческий фактор. Зачастую проще подкупить сотрудника, чем взломать систему безопасности организации. Даже в Государственном музее «Эрмитаж» с хваленой системой безопасности происходят кражи музейных экспонатов, конечно, не без участия сотрудников музея.

Согласно отчету об исследовании, проведенному в 2005 году Институтом компьютерной безопасности и ФБР (CSI/FBI Computer Crime and Security Survey 2005), в котором приняли участие 700 американских компаний, инциденты, вызванные действиями сотрудниками компании, случаются также часто, как и инциденты, вызванные внешними причинами (таблица 1) [7].

Таблица 1. Количество инцидентов (внутренних и внешних) ИТ-безопасности [7]

Год	Количество инцидентов (%)							
	1–5		6–10		>10		Нет данных	
	Внутренние инциденты	Внешние инциденты	Внутренние инциденты	Внешние инциденты	Внутренние инциденты	Внешние инциденты	Внутренние инциденты	Внешние инциденты
2005	47	46	10	7	8	3	35	44
2004	52	52	9	6	9	8	30	34
2003	46	45	10	11	13	12	31	33
2002	49	42	14	13	9	9	27	35
2001	41	40	14	12	7	7	39	41
2000	39	38	11	16	8	9	42	37
1999	43	37	8	16	9	12	39	35

Мошенничество сотрудников стало основной причиной вынужденного закрытия около 100 американских банков за последние 20 лет. 95% ущерба, понесенного в банковской сфере США, образуется при непосредственном участии персонала банков и только 5% — за счёт действий клиентов и иных лиц [3].

Согласно отчету об исследовании, проведенного компанией Infowatch, по данным 2006 года кража информации является, по мнению опрошенных, наиболее опасной ИТ-угрозой в России — 65,8%; халатность сотрудников занимает второе место — 55,1%; вирусные атаки заняли лишь третье место, набрав 41,7% голосов; на четвертом месте саботаж — 33,5%. При этом соотношение опасности внутренних и внешних угроз информационной безопасности равно 56,5% и 43,5% соответственно. Самой опасной внутренней ИТ-угрозой признано нарушение конфиденциальности информации [7]. Подобная статистика свидетельствует о необходимости проведения соответствующих мероприятий в организации с целью повышения уровня кадровой безопасности.

Под кадровой безопасностью организации предлагается понимать состояние защищенности хозяйственного субъекта от кадровых опасностей и угроз, механизм обеспечения этого состояния

является эффективное управление персоналом. Причем, эффективность управления достигается при помощи взаимосвязанных экономических, организационных и социально-психологических методов, а также путем формирования и направления мотивационных установок работников.

Уровень кадровой безопасности — результат определенных процессов, в которых субъектом, то есть источником активных действий, выступают органы управления фирмой. Объектом этих управленческих воздействий — комплекс условий и факторов, в той или иной степени влияющих на равновесное состояние системы обеспечения кадровой безопасности организации.

Все кадровые опасности и угрозы (вне зависимости от вида деятельности и размеров организации) можно классифицировать следующим образом.

1. Воровство (кражи денежных средств; воровство имущества организации, товаров и материалов, а также несанкционированная продажа собственности фирмы).

2. Мошенничество, фальсификация и растрата (фальсификация банковских чеков и счетов, бухгалтерских и кассовых книг; мошенничество с выплатой заработной платы; подделка транспортных накладных и счет-фактур; совершение компьютерных мошенничеств; мошенничество с «рабочими временами», прогулы, создание видимости работы, фальсификация часов переработки; завышение командировочных расходов, включение личных затрат; использование имущества, товаров и материалов, пользование служебной связью, транспортом в собственных интересах, не по назначению; занижение потенциальных возможностей предприятия при составлении производственных планов, а также при разработке внутренних нормативов к технологическим процессам организации).

3. Взятничество, сговор с контрагентами (поставщики, клиенты и сторонние лица) и «давление» на сотрудников (искусственное завышение цен (при покупке) или занижение цен (продаже); предоставление услуг за «благодарность»; разглашение конфиденциальной информации).

4. Халатность и недостаточная квалификация персонала (нанесение вреда здоровью персонала организации, имуществу, окружающей среде из-за несоблюдения мер технической и пожарной безопасности; оказание некачественных услуг, приводящих к финансовым и нематериальным потерям организации; вывод из строя оборудования и техники, нарушение работы производственных цехов, компьютерной техники).

5. Ошибки в организации работы и управлении персоналом (ошибки при планировании персонала; некачественные проверки кандидатов при приеме на работу; несоответствие квалификации сотрудников предъявляемым к ним требованиям; снижение уровня активности персонала; уход квалифицированных сотрудников).

Система обеспечения кадровой безопасности носит многоуровневый характер, то есть включает в себя ряд подсистем (см. рис. 1). Первый уровень образует система планирования. Кадровое планирование отражает политику и стратегию организации, определяет качественную и количественную потребность в персонале, задает четкие ориентиры, касающиеся профессиональной принадлежности, квалификации и численности требующихся организации работников.

Второй уровень образует система движения и развития персонала — включает подбор, кадровые перемещения и высвобождение работников, а также адаптацию и обучение персонала. Система мер по адаптации новых работников к работе в организации и к трудовому коллективу является прямым продолжением процесса поиска и отбора кадров. Важно не только отобрать лучших работников, но и обеспечить их мягкое вхождение в организацию и быстрый выход на требуемый уровень рабочих показателей.

Третий уровень может быть назван «уровнем отношений», так как его составляют система власти, или отношений руководства и подчинения; система организационных коммуникаций, опосредующих отношения между руководителями и подчиненными, а также между работниками; и система взаимодействия (отношений) с внешней средой.

Четвертый уровень — уровень мотивации и стимулирования. Система мотивации и стимулирования дает возможность выработать политику стимулирования труда и набор стимулов, направленных на привлечение кандидатов, отвечающих всем необходимым требованиям, а также способствует удержанию уже нанятых работников.

И, наконец, пятый уровень — уровень контроля. Оценка рабочих показателей новых работников после некоторого периода их работы в организации позволяет определить эффективность самого процесса отбора. Анализ работы и оценка исполнения позволят сделать выводы, насколько эффективно используются человеческие ресурсы, а также выявить резервы для последующего их вовлечения в производственный процесс.

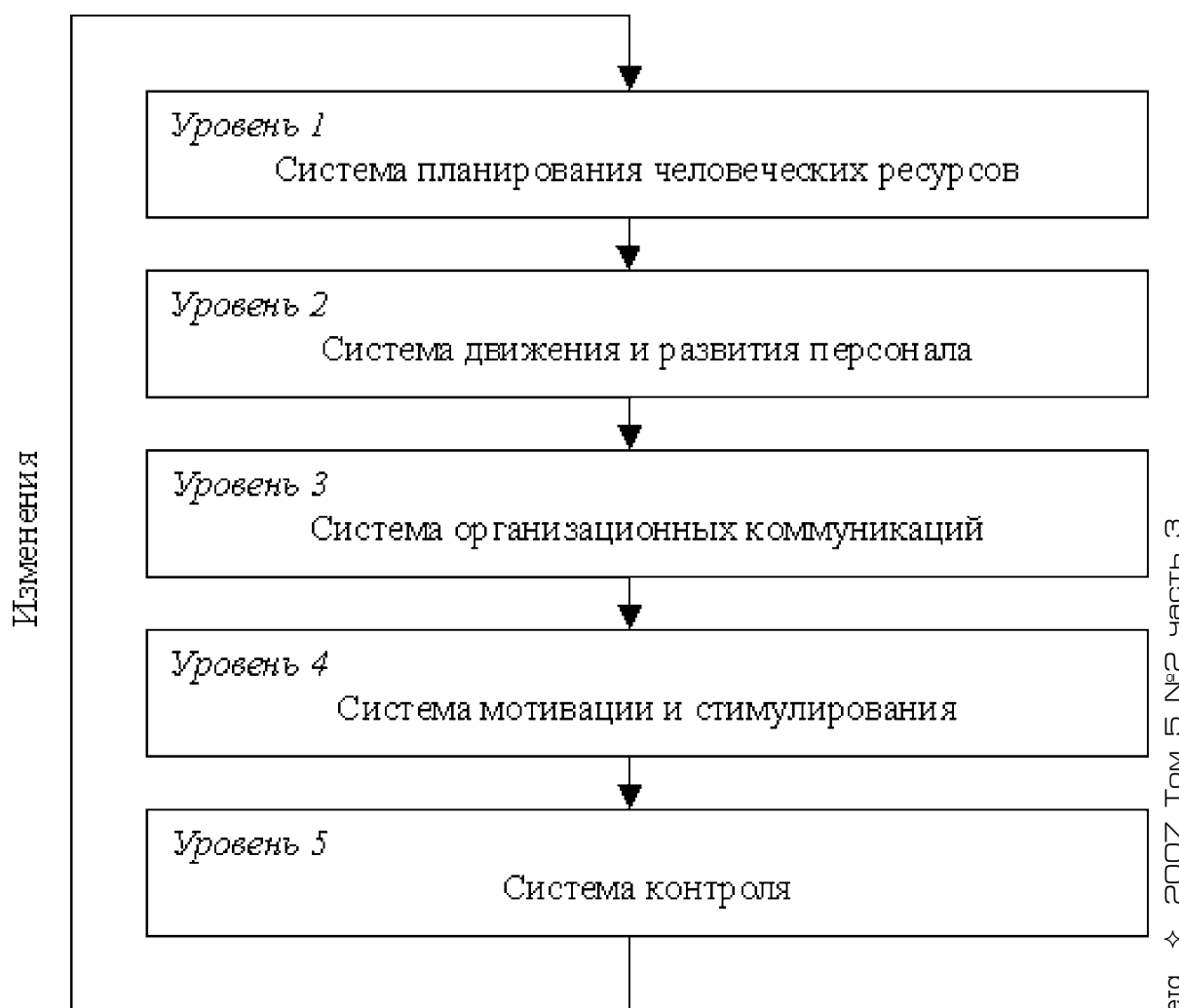


Рисунок 1. Структура системы обеспечения кадровой безопасности

Одной из основных задач обеспечения кадровой безопасности является недопущение «попадания» в организацию «негативных элементов», то есть лиц, относящихся к «группе риска»: наркоманы, игроки, лица, страдающие алкогольной зависимостью, а также недобросовестные работники и криминальные элементы. Именно поэтому при приеме на работу в первую очередь следует проверить:

- паспортные данные;
- подлинность документов об образовании;
- наличие уголовных и административных правонарушений;
- рекомендательные документы (рекомендации);
- реальные причины ухода с предыдущего места работы.

Принято считать, что подобные проверки при приеме на работу могут позволить только крупные предприятия, имеющие собственную службу безопасности, а также обладающие большими ресурсами для проведения таких проверок. Однако при правильной организации работы можно снизить издержки на проведение проверок принимаемых на работу кандидатов. Причем можно переложить соответствующие мероприятия на сторонние организации: рекрутинговые агентства или консалтинговые фирмы, оказывающие услуги по обеспечению кадровой безопасности.

В зависимости от занимаемой должности важно знать, где работал человек прежде, какие функции выполнял, какую должность занимал, реальные причины увольнения. Желательно наличие рекомендательных писем и характеристик с прежних мест работы. Возможны ситуации, когда оставленные кандидатом «рекомендации» написаны им самим, а на звонки по указанным в анкете контактным телефонам прежних руководителей отвечают близкие (доверенные) кандидату лица. Этот факт

также нуждается в проверке. Прежде всего, необходимо убедиться в существовании той самой фирмы, в которой «работал» кандидат. После этого можно приступать к сбору рекомендаций.

Особое внимание следует обращать на надежность кандидата. Принято выделять несколько критериев надежности персонала, и в идеале сотрудник фирмы должен соответствовать каждому из них.

1. Профессиональная надежность обеспечивается уровнем квалификации и опыта, соответствующим требованиям выполняемой работы. Профессионально надежный программист не допустит заведомо тривиальных ошибок при разработке программного обеспечения, повар в ресторане не изготовит «сырое» блюдо, бухгалтер не подставит фирму под штраф за неуплату налога.

2. Психологическая надежность определяется свойствами темперамента, характера личности, позволяющими работнику уверенно и бесперебойно действовать в любой ситуации, включая неожиданные и нештатные. Сюда же относится способность работать в условиях длительных стрессов и перегрузок, которые характерны для жесткого бизнеса.

3. Моральная надежность, т.е. преданность сотрудника своей организации, лояльность, чувство ответственности перед ней [5, с. 136].

Особое место в системе обеспечения кадровой безопасности занимает система контроля и оценки. Основными задачами на данном этапе является сбор сведений о деятельности персонала, оценка эффективности использования человеческих ресурсов, анализ достижения плановых показателей, выявление лиц из числа персонала, способных нанести ущерб ресурсам предприятия, установление обстоятельств разглашения сведений, составляющих коммерческую тайну. На основании полученных данных вырабатываются рекомендации, которые затем используются при составлении очередных оперативно-тактических планов.

Ведущая роль отводится системе контрразведки предприятия, деятельность которой регламентируется Законом «О частной детективной и охранной деятельности в Российской Федерации». Так, согласно закона, при сборе информации разрешается проводить устный допрос граждан и должностных лиц (с их согласия), наводить справки, изучать предметы и документы (с письменного согласия их владельцев), внешний осмотр строений, помещений и других объектов [2].

В процессе контрразведывательной деятельности особое внимание следует уделить установлению и изобличению лиц, использующих незаконные методы, которые приводят к материальному ущербу предприятия, а также выявлению лиц из числа персонала, оказывающих или способных оказать содействие криминальным элементам в совершении ими преступлений. С этой целью составляется список потенциальных помощников и с ними проводится работа, результатом которой должно стать либо документирование преступных действий сотрудника предприятия, либо склонение его к отказу от совершения преступления. Документирование деятельности шпионов позволит привлечь их к гражданско-правовой, а в некоторых случаях и к уголовной ответственности.

Анализ специальной литературы показывает, что существуют различные методы оценки персонала в зависимости от поставленных целей. Так, может проводиться устный и письменный опрос, интервью с группами, анализ документов с целью сбора информации о производственном климате, либо для получения информации об отношениях между сотрудниками, удовлетворенности трудом, руководством; может проводиться личностная оценка с целью выявления уровня квалификации работников и степени их соответствия должностям; производственно-статистический анализ с целью выявления слабых подразделений по различным критериям. В целом принято выделять следующие блоки методов оценки персонала:

- оценка по деловым качествам (бальная или небальная, то есть оценка на основе выбора вариантов качеств, которые наиболее соответствуют личности оцениваемого);
- оценка по результатам деятельности, в частности по степени выполнения установленных задач с учетом их значимости;
- система тестовых методов оценки [1, с. 179].

Основой успеха служит систематизация процесса контроля и оценки персонала, то есть проведение оценки через определенные интервалы времени на основе единых правил согласно разработанным критериям и процедурам.

Наряду с проверкой профессиональной пригодности и компетентности необходимо проводить следующие систематические проверки:

- проверка на наличие пагубных увлечений (употребление спиртных напитков, наркотических веществ, тяга к азартным играм и прочее);

- проверка на соблюдение коммерческой тайны;
- проверка на связи с криминальными элементами;
- проверка на честность в работе и на злоупотребление служебным положением (получение комиссионных с партнера и сокрытие этого факта от руководства фирмы, расходование не по назначению представительских сумм, использование имущества, оборудования, автотранспорта фирмы в собственных интересах);
- проверка на лояльность (проверяется отношение к имуществу, оборудованию, финансам предприятия; готовность сотрудника сообщать о попытках совершения противоправных действий со стороны негативных субъектов).

Анализ причин, побуждающих сотрудников совершать противоправные действия, позволяет сделать вывод, что особое внимание следует уделить удовлетворенности специалистов работой (условиями и характером труда, занимаемым положением), в особенности наиболее способных и умных.

Эффективная система управления персоналом это не только высокая производительность труда, но и всесторонняя социальная защищенность сотрудников, благоприятный морально-психологический климат, комфортные условия труда, широкие возможности для самореализации личности. Все эти факторы влияют на уровень сбалансированности системы кадровой безопасности организации. А значит, можно говорить об эффективной защите бизнеса от кадровых опасностей и угроз.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Беляцкий Н.П. Управление персоналом: Учеб. пособие. Мн.: Интерпрессервис, Экоперспектива, 2002.
2. Закон РФ от 11 марта 1992 г. № 2487-1 «О частной детективной и охранной деятельности в Российской Федерации» (с изменениями от 21 марта 2002 г., 10 января 2003 г., 6 июня 2005 г., 18 июля 2006 г.).
3. Чумарин И.Г. Что такое кадровая безопасность компании? // Кадры предприятия. 2003. № 2.
4. Экономическая безопасность России: Общий курс: Учебник / Под ред. В.К. Сенчагова. М.: Дело, 2005.
5. Ярочкин В.И., Бузанова Я.В. Корпоративная разведка. М.: Ось-89, 2005.
6. Официальный сайт компании «Infowatch» // <http://www.infowatch.ru>.

БАРАНОВ Р.Д.

ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТОИМОСТНОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВУЗА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ CASE-СРЕДСТВ

Конец XX — начало XXI в. в технологической сфере характеризуется стремительным ростом электронных, вычислительных и телекоммуникационных систем. В политическом плане произошел резкий переход от директивно-командной системы управления к демократизации общества. Экономика также подверглась трансформации от нормативно-плановых методов хозяйствования к рыночным инструментам, где на первый план выступает способность быстро адаптироваться к окружающей среде в условиях жесткой конкуренции и где действуют законы спроса и предложения.

Все это в полной мере касается и образовательных учреждений. Переход к рыночной экономике вызвал бурный рост негосударственных лицеев, колледжей, вузов. В данный момент времени наблюдается значительный «перекос» в сторону чрезмерного насыщения рынка экономическими и юридическими специальностями в противовес профессионально-техническим. В конкурентной борьбе вузов особое значение приобретает эффективность и качество предоставления образовательных услуг, а также возможность их оказания с использованием новых методов и инструментально-вычислительных средств. Появилась и динамически развивается такая форма образования, как дистанционная. Ее применение в противовес традиционной форме позволяет на порядок снизить затраты вуза

на подготовку специалиста и при этом охватить гораздо большую аудиторию. При любой форме предоставления образовательных услуг остро стоит вопрос эффективного управления вузом как организацией. Современному управленцу необходимо иметь набор инструментальных средств в области управления организацией, что особенно важно в условиях быстроизменяющейся экономической и политического окружения. Большое значение в связи с этим приобретает комплекс средств, которые позволили бы специалисту в области управления видеть и понимать прежде всего функционально-стоимостную структуру вуза, а также прогнозировать ее развитие и трансформации на значительный период времени.

Автор статьи предлагает использовать для исследования и стоимостного анализа традиционной и дистанционной форм образования комплекс инструментальных средств, получивших название CASE-средства, а, именно, пакет BPwin фирмы PLATINUM. Данный пакет позволяет создать функциональную модель вуза, провести исследование существующих бизнес-архитектур, бизнес-процессов, бизнес-правил и информационных потоков, а также выявить узкие места, отрицательно влияющие на эффективность деятельности вуза, с одной стороны, и ключевых факторов, определяющих затраты вуза, — с другой; формирование и обоснование так называемой нормативной модели бизнес-процессов и информационных потоков.

Функционально моделирование является важнейшим элементом концептуального анализа при описании бизнеса (модели «как есть» и «как должно быть»). Разработка этих моделей позволяет глубоко изучить природу бизнес-процессов, выявить ключевые относительно целей организации процессы, провести на этой базе реструктуризацию старых и разработку новых процессов.

Практически в любой области деятельности люди используют тот или иной вид моделей (математических, физических или компьютерных), чтобы иметь более ясное представление о деятельности организации в целом.

Модель деятельности вуза показывает, что является окружающей средой вуза и как вуз взаимодействует с этой средой. Под окружающей средой понимают все, с чем вуз взаимодействует в ходе осуществления своих образовательных процессов, в частности клиентов, партнеров, субподрядчиков и т.д. Модель показывает работникам всех уровней, что должно быть сделано, когда и как именно. В общем случае необходима не одна, а несколько интегрированных и согласованных функциональных моделей. Эти модели можно считать особым языком для формализации подобной информации, который содержит четко определенный формат для ее представления и публикации.

Модель деятельности (или функциональная модель) рассматривает систему как набор действий, в котором каждое действие преобразует некоторый объект или набор объектов. Функциональные модели выделяют действия посредством представления в виде специального элемента — блока. Блоки — это основной структурный элемент функциональной модели, графическим представлением которой является диаграмма.

Излагаемый подход представляется актуальным именно сегодня. В период становления российской экономики не возникало острой необходимости оптимизировать принятие решений и подсчитывать затраты, так как прибыль в большинстве случаев составляла не проценты, а разы. В настоящее время уже проявилась в должной мере конкуренция, а следовательно, возникла необходимость в оптимизации бизнес-процессов, включая процессы управления, с целью сделать образовательную продукцию одновременно и прибыльной, и конкурентоспособной.

Таким образом, у руководства возникает естественная необходимость иметь перед собой модель деятельности вуза, которая отражала бы все механизмы и принципы взаимосвязи различных подсистем в рамках одного бизнеса. Модель, которая бы периодически трансформировалась из исходной «as is» в нормативную «to be» на соответствующих этапах жизненного цикла вуза в целях оптимизации ее деятельности одновременно с изменениями внешней среды. CASE-средство BPwin позволяет создавать бизнес-модели с использованием нескольких технологий: IDEF0, IDEF3 и DFD.

IDEF0, ранее известный как технология структурированного анализа и разработки, был разработан в конце 60-х гг. как набор рекомендаций по построению сложных систем, которые предполагали взаимодействие механизмов и обслуживающего персонала. Несколько независимо, но с использованием аналогичных подходов технология DFD завоевала популярность для структурной разработки (а впоследствии и структурного анализа) проектов построения информационных систем. Диаграммы потоков данных во многом аналогичны моделям IDEF0 и могут быть использованы при проектировании информационных систем, например, после разработки моделей анализа IDEF0.

Методология функционального моделирования IDEF0 — это технология описания системы в целом как множества взаимозависимых действий или функций. Важно отметить функциональную направленность: IDEF0-функции системы исследуются независимо от объектов, которые обеспечивают их выполнение. «Функциональная» точка зрения позволяет четко отделить аспекты назначения системы от аспектов ее физической реализации. Наиболее часто IDEF0 применяется как технология исследования и проектирования систем на логическом уровне. IDEF0 сочетает в себе небольшую по объему графическую нотацию (она содержит только два обозначения: блоки и стрелки) со строгими и четко определенными рекомендациями, предназначенными для построения качественной и понятной модели системы.

Стандарт IDEF3 — это технология получения описания деталей процесса от экспертов в предметной области и разработки таких моделей процессов, в которых важно понять последовательность выполнения действий и взаимозависимости между ними.

IDEF3 — способ описания процессов с использованием структурированного метода, позволяющего эксперту в предметной области представить положение вещей как упорядоченную последовательность событий с одновременным описанием объектов, имеющих непосредственное отношение к процессу. IDEF3 является технологией, хорошо приспособленной для сбора данных, требующихся для проведения структурного анализа системы.

Основой модели IDEF3 служит так называемый сценарий бизнес-процесса, который выделяет последовательность действий или подпроцессов анализируемой системы.

Главной организационной единицей модели IDEF3 является диаграмма. Аналогично другим технологиям моделирования действие, или в терминах IDEF3 «единица работы», — другой важный компонент модели. Связи выделяют существенные взаимоотношения между действиями. Все связи в IDEF3 являются односторонними, и хотя стрелка может начинаться или заканчиваться на любой стороне блока, обозначающего действие, диаграммы IDEF3 обычно организуются слева направо таким образом, что стрелки начинаются на правой и заканчиваются на левой стороне блоков. Завершение одного действия может инициировать начало выполнения сразу нескольких других действий или, наоборот, определенное действие может требовать завершения нескольких других действий до начала своего выполнения. Соединения разбивают или соединяют внутренние потоки и используются для описания ветвления процесса. Действия в IDEF3 могут быть декомпозированы или разложены на составляющие для более детального анализа. Метод IDEF3 позволяет декомпонировать действие несколько раз, что обеспечивает документирование альтернативных потоков процесса в одной модели.

Функциональные модели могут служить исходными данными при использовании других методов моделирования. Например, стоимостные модели, построенные на базе моделей IDEF3, могут применяться для анализа затрат на осуществление образовательного процесса.

Функционально-стоимостное оценивание (Activity-based costing — ABC) — это технология выявления и исследования стоимости выполнения той или иной функции (действия). Исходными данными для функционального оценивания являются затраты на ресурсы (материалы, персонал и т.д.), затем эти затраты распределяются между блоками IDEF3-модели, которые, в свою очередь, привязываются к выходам системы, называемыми в терминологии функционального оценивания, объектами затрат. В сравнении с традиционными способами оценки затрат, при применении которых часто недооцениваются образовательные услуги, оказываемые в незначительном объеме, и переоцениваются массовые услуги, ABC обеспечивает более точный метод расчета стоимости производства продукции, основанный на стоимости выполнения всех технологических операций, выполняющихся при ее выпуске.

Модель функциональной оценки отражает схему функционирования вуза, так как в ее основе лежит IDEF3-модель действий. Поскольку построение полной картины затрат может оказаться неоправданно дорогим и долгим, важно сконцентрировать внимание на основных производственных затратах вуза. Модель функционально-стоимостной оценки представляется, как правило, в виде таблицы, в которой стоимость каждого ресурса или механизма исполнения записывается в разрезе выполняемых действий и получающейся в результате продукции/работы/услуги. Формула расчета стоимости ресурсов для выполнения того или иного действия выглядит так:

$$P \times Q = S_{pq}, \text{ где}$$

P — стоимость ресурса;

Q — количество ресурса;

Spr_q — общие затраты на ресурс.

Автором статьи проведено сопоставление в стоимостных отношениях традиционной и дистанционной форм обучения с помощью построенной функциональной модели образовательного процесса. На верхнем уровне декомпозиции выделены следующие функциональные блоки: «Проведение маркетинговых исследований», «Организация учебного процесса», «Обучение студентов» и «Выдача дипломов и присвоение квалификации». В свою очередь, функциональный блок «Организация учебного процесса» состоит из следующих блоков: «Аренда здания», «Оснащение учебных аудиторий», «Выплата заработной платы» и «Возмещение прочих расходов». Самый затратный из функциональных блоков здесь — «Выплата заработной платы». Функциональный блок «Обучение студентов» декомпозируется на следующие составные части: «Ведение базы данных о студентах», «Методическое обеспечение учебного процесса», «Ведение электронных курсов», «Образовательный процесс», «Контроль текущей успеваемости». Самый затратный из функциональных блоков здесь — «Методическое обеспечение учебного процесса». Общая оценка стоимости деятельности вуза при традиционной форме обучения составила 19 млн. руб. Наибольший удельный вес в общей массе затрат приходится на функциональный блок «Организация учебного процесса» — 99%.

При дистанционной форме обучения наиболее затратными функциональными блоками являются «Организация учебного процесса» и «Обучение студентов». Общая оценка стоимости деятельности вуза при дистанционной форме обучения составила 11 млн. руб. Удельный вес выделенных блоков в общей массе затрат составил соответственно 62% и 34%.

При сопоставлении дистанционной формы обучения с традиционной абсолютное отклонение составило 8 млн. руб., а относительное удешевление дистанционного образования составляет 58%. Всё это говорит о преимуществе дистанционной формы обучения по сравнению с традиционной при функционально-стоимостной оценке.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Вендров А.М. Проектирование программного обеспечения экономических информационных систем: Учебник. М.: Финансы и статистика, 2005.
2. Маклаков С.В. BPWin и ERWin. CASE-средства разработки информационных систем. М.: ДИАЛОГ-МИФИ, 2000.
3. Федотова Д.Э., Семенов Ю.Д., Чижик К.Н. CASE-технологии: Практикум. М.: Горячая линия — Телеком, 2005.
4. Черемных С.В., Семенов И.О., Ручкин В.С. Моделирование и анализ систем. IDEF-технологии: практикум. М.: Финансы и статистика, 2005.

БЕРЕЛЕТ И.А.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

Один из важнейших внешних факторов, который может привести к возникновению необходимых условий, стимулирующих формирование и развитие действенной инвестиционной системы, — это эффективное государственное регулирование инвестиционных процессов. Как следует из опыта стран с развитой рыночной экономикой, роль государства в экономических процессах, в условиях кризиса возрастает, а при стабилизации экономической ситуации снижается. Государство может обеспечить необходимые условия для нормального развития экономики и инвестиционной сферы методами как экономическими, так и административными. Это осуществляется путем принятия и соответствующей корректировки законодательных и нормативных актов, а также проведением целенаправленной инвестиционной политики, с соблюдением принципа: воздействовать на инвестиционную ситуацию и экономику страны в целом таким образом, чтобы не допустить кризисных явлений и слома рыночных основ [3, с. 42]. Основная задача воздействия государства на инвестиционный процесс

должна заключаться во вмешательстве в такие ситуации, в которых рынок оказывается неспособным самостоятельно эффективно и справедливо распределять ресурсы и управлять ими.

В период с 1990-х годов до настоящего времени российское государство предприняло большие усилия, чтобы завершить формирование нормативно-законодательной базы, регулирующей инвестиционную деятельность, включая проблемы международного инвестиционного сотрудничества. Основой для государственного регулирования инвестиционных процессов в России стали: Федеральный закон от 25.01.1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», Градостроительный и Гражданский кодексы РФ, Федеральный закон от 09.07.199 г. № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации», Федеральный закон от 08.08.2001 г. № 128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности», Федеральный закон от 16.07.1998 г. № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» с учетом ред. ФЗ № 215-ФЗ от 30.12.2004 г., Налоговый кодекс РФ и многие другие. Однако эффективная инвестиционная политика, как и экономическая политика вообще, — это не серия законопроектов, а прежде всего определенная предсказуемость, правовая защищенность инвестора, устойчивая система партнерских отношений, учет интересов всех сторон инвестиционного процесса при разработке и принятии государственных решений.

Безусловно, в стране делается многое для создания благоприятного инвестиционного климата, чтобы обеспечить рост отечественных и иностранных инвестиций в российскую экономику. И это получило признание, когда в 2003 г, а затем и в 2004 г. состоялось присвоение определенного инвестиционного рейтинга РФ относительно высокой степени надежности [7, с. 58]. По показателям последнего рейтинга А.Т. Kearney, опубликованном в январе 2006 года, Россия переместилась с 11 на 6 место. Однако современная фаза развития российских предприятий характеризуется высоким риском, что тормозит их финансирование, так как именно в процессе оценки рисков и ожидаемой доходности инвестор принимает решение вкладывать средства или нет. Высокий риск инвестиционных вложений в отечественную экономику определяется политической нестабильностью, более высоким уровнем инфляции по сравнению с развитыми рыночными странами, немалой степенью коррупции государственного аппарата, проблемами с законодательной базой, особенно в части защиты прав инвесторов. Сохраняется проблема различной инвестиционной привлекательности регионов Российской Федерации. Можно выделить более благоприятные для инвесторов и такие, от финансирования которых предпочитают воздерживаться из-за коррумпированности местных чиновников, межрегиональных барьеров, высокой степени криминализации, неэффективной социальной и экономической политики властей. В дальнейшем, проводя инвестиционную политику, государству необходимо сосредоточиться на разрешении вышеперечисленных проблем.

По данным Госкомстата наблюдается рост объема инвестиций в основной капитал. Так за январь-сентябрь 2006 года объем инвестиций составил 2366,3 млрд рублей, в этот же период 2005 г. — 1914,2 млрд рублей, что означает рост на 111,1%. Что касается структуры инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности, то еще высока доля инвестирования в добывающую промышленность -13,4% от общего количества инвестиций (16,9% 2002 г.), однако увеличился объем инвестиций в обрабатывающие производства — 16,8% по сравнению с 15,9% в 2002 г. [5]. Государство должно играть важную роль в структурной перестройке инвестиционной сферы не только в период становления рыночных отношений, но и после этого. В развитых странах рыночной экономики именно государство определяет приоритетные направления инвестирования, обеспечивающие национальную, экологическую безопасность, долгосрочные проекты, вложения в которые окупаются не быстро и не всегда привлекательны для частного капитала, но дающие социально-экономический эффект в будущем. Задача государства переориентировать инвестиционные потоки в высокотехнологичные обрабатывающие производства с целью создания новых производств.

Необходимо также развивать бюджетные рычаги государственного регулирования инвестиций. Для этого необходима комплексная система мер государственной поддержки инвестиционной деятельности как на федеральном так и на региональном уровне, которая может включать в себя следующее:

- прямая поддержка наиболее важных для экономики страны и региона предприятий из средств бюджета;
- предоставление льгот по ставкам аренды, тарифам на энергоресурсы, льготное размещение рекламы, содействие участию предприятий в выставках для продвижения продукции и т.п.
- создание целевых программ развития предприятий, представляющих наибольший социаль-

но-экономический интерес и создание для них специальных налоговых режимов;

- размещение государственного заказа на предприятиях науки и промышленности ориентированных на производство продукции для нужд страны или региона;

- приобретение ценных бумаг предприятий, значимых для региона или страны в целом и т. д.

Ввиду ограниченности бюджетных средств и в целях оптимального их использования, по мнению автора, необходимо разработать методы оценки эффективности различных форм государственной инвестиционной деятельности. Контроль и учет показателей для проведения анализа может осуществлять созданная информационно-аналитическая система федерального или регионального уровня.

В целях модернизации государственного регулирования инвестиционной деятельности на современном этапе, на наш взгляд, следует предпринять следующие шаги в области социальной защиты и в области экономики.

1. В области социальной защиты:

- стимулирование развития многосекторного национального хозяйства, для обеспечения наиболее полной занятости населения и выбора работы;

- формирование и развитие государственного сектора экономики для сохранения и создания рабочих мест;

- развитие различных форм собственности для расширения сферы занятости и эффективности производства;

- наиболее полное использование научных исследований и разработок, профессиональных навыков;

- наиболее эффективную поддержку и развитие национального образования;

- проведение социальной экспертизы инвестиционных программ для определения наиболее значимых в социальном и экологическом отношении;

- установление минимальных размеров гарантированной заработной платы с ориентацией на минимальную потребительскую корзину, индексация доходов населения в условиях инфляции.

2. В области институционального и экономического развития:

- модернизация законодательно-правовой базы для инвестиционной деятельности;

- проведение налогово-бюджетной политики, ориентированной на экономический рост, рост предпринимательской деятельности, справедливое распределение налогового бремени;

- регулирование процессов ценообразования;

- отказ от дальнейшего форсирования приватизации и сохранение в государственной собственности наиболее важных предприятий для экономики страны;

- проведение гибкой внешнеэкономической политики, обеспечивающей вхождение страны в международный рынок и защиту приоритетных направлений национальной экономики.

Не следует забывать и о таком источнике инвестиций, как сбережения населения, переключение хотя бы четвертой части которых на инвестиционные цели увеличило бы объем капитальных вложений не менее чем на 20% [1, с. 221]. В настоящее время до 72% сбережений находится в банках в виде вкладов. Необходимы государственные меры для стимулирования перевода этих средств в инвестиции в Пенсионные фонды, страхование и прочие. Возможно, для стимулирования инвестиционных процессов следует изменить систему налогообложения инвестиций таким образом, чтобы сами инвестируемые средства и доходы от инвестиций не облагались налогом. Подобная система применяется в развитых западных странах и весьма действенно.

Качественно новым инструментом продуктивной государственной инвестиционной политики для ускорения развития экономики может стать государственно-частное партнерство (ГЧП).

Правительство РФ понимает возможные перспективы государственно-частного партнерства, в частности, по словам премьер-министра Российской Федерации Михаила Фрадкова, «государственно-частные партнерства не панацея, но при правильном использовании это может повысить конкурентоспособность инфраструктурных проектов на рынке частных инвестиций» [6]. Представляется, что для наиболее эффективного использования данного механизма необходимо определить сферы его действия. Приоритетными направлениями для создания проектов государственно-частного партнерства являются, на наш взгляд, те области экономики, за услуги которых несет ответственность государство — это образование, здравоохранение, коммунальные услуги, услуги транспорта и т. п. Потребность людей в услугах вышеназванных отраслей экономики постоянно растет, однако, бюд-

жетные средства для их финансирования весьма ограничены, поэтому, при всей сложности, идея государственно-частного партнерства в инвестиционной сфере открывает реальные перспективы. На наш взгляд, партнерство государственного и частного секторов представляет собой реализацию возможностей и ресурсов партнеров, то есть каждая из сторон выполняет то, что ей удастся лучше всего, так задача правительства — осуществить услуги в соответствии со стратегическими приоритетами, а частного сектора — оказать услуги по наиболее приемлемой цене.

Такая форма сотрудничества частного бизнеса и государства получила свое развитие с начала XIX века, а в начале 90-х годов XX века принцип государственно-частного партнерства вновь привлек к себе особое внимание во всем мире. В отчете Лондонской международной финансовой службы за 2003 год отмечалось, что проекты государственно-частного партнерства разрабатываются сейчас более чем в 60 странах мира. Лидирующие позиции в использовании механизма государственно-частного партнерства занимает Великобритания. Стоимость объектов частной финансовой инициативы совместно с государством в течение 10 последних лет составляет более 25 млрд фунтов стерлингов, а в трехлетней перспективе планируется реализовать проекты на общую сумму 12 млрд фунтов стерлингов. По данным британского правительства, такие проекты обеспечивают весьма внушительную экономию для бюджета страны до 17% [2].

В России в целом также наблюдается большой интерес к государственно-частному партнерству как механизму привлечения необходимого объема инвестиций в общественную инфраструктуру. Это показала проведенная компанией KPMG в ноябре 2005 года конференция «Перспективы использования принципов государственно-частного партнерства для осуществления инвестиционных проектов в России». Все докладчики отметили важное значение постоянного диалога между государственным и частным сектором для разработки эффективной российской программы государственно-частного партнерства [4].

На практике взаимодействие государства и бизнеса можно увидеть в реализации проектов построения платных скоростных магистралей, например Москва — Санкт-Петербург. В планах реализации данного взаимодействия — построить до 5% платных магистралей на основе государственно-частного партнерства.

Однако, при всей привлекательности и перспективности использования государственно-частного партнерства, не следует забывать о проблемах, связанных с реализацией механизма данного сотрудничества.

В России существует проблема готовности к сотрудничеству, как со стороны государства, так и со стороны бизнес-структур. Необходимы шаги по укреплению доверия между потенциальными партнерами. Так необходимо создать нормативно-правовую платформу для государственно-частного партнерства, чтобы бизнесу было выгодно вкладывать свои инвестиционные средства в государственные проекты. Важным, но не единственным, шагом в данной области может стать новый закон РФ «О концессионных соглашениях», т.к. самой современной формой государственно-частного партнерства за рубежом считается именно «Договор о концессии (уступке)». Необходимы также, по мнению автора, законы о государственной политике в сфере развития малого и частного бизнеса, о регулировании конкуренции, об особых экономических зонах и т.п. Определенная работа со стороны государства в этом направлении уже сделана. Значительным вкладом в создание нормативно-правовой базы для эффективного взаимодействия государства и бизнеса стал Федеральный закон от 22.07.2005 года № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации», где обозначен механизм создания свободной экономической зоны на условиях конкурсного отбора. В целях реализации данного закона Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации издало Приказ от 14.09.2005 года № 223 «О проведении в 2005 году открытых конкурсов по отбору заявок на создание особых экономических зон промышленно-производственного и технико-внедренческого типа». По результатам проведенного конкурса Правительством РФ принято решение о создании на территории субъектов Российской Федерации шести особых экономических зон. Две особых экономических зоны промышленно-производственного типа: на территории Елабужского района Республики Татарстан и на территории Грязинского района Липецкой области (Постановления Правительства РФ от 21.12.2005 года № 784, № 782). Четыре особых экономических зоны технико-внедренческого типа: на территории г. Москвы, г. Дубны Московской области, г. Санкт-Петербурга, г. Томска (Постановления Правительства РФ от 21.12.2005 года № 779, № 781, № 780, № 783).

Также необходимо, учитывая зарубежный опыт, определить приоритеты в социальных потреб-

ностях страны и затем разрабатывать проекты партнерства и правила их реализации с учетом определенных перспектив. Возможно, будет эффективным разработать подходы для выбора частного партнера, например, по образцу трехэтапного тендера в англо-саксонской системе: на проектирование, строительство, управление (содержание), либо французский вариант: общий тендер на все виды работ.

Государственно-частное партнерство, при условии разумного его использования, может стать эффективным инструментом в государственной инвестиционной политике.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Бабашкин А.М. Государственное регулирование национальной экономики. М.: Финансы и статистика, 2005.
2. Ефимова Л.И. Некоторые модели государственно-частных партнерств: тенденции и зарубежный опыт. Конференция ЕАТС. 28.11.2004.
3. Никаноров Д.Е. Государственное регулирование инвестиций. Высшее образование сегодня. 2005. № 6.
4. Официальный сайт специализированного журнала «Металоснабжение и сбыт» // <http://www.metalinfo.ru/news/news2006>.
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики // <http://www.gks.ru/wps/portal>.
6. Российская газета. 2006. 16 ноября // <http://www.ig.ru/2006/11/16>.
7. Сахончик Е.Д. Инвестиционный климат в отечественном хозяйстве. Финансы и кредит. 2005. №12.

БЕСКОРОВАЯ Н.Н.

СУЩЕСТВЕННОСТЬ УЧЕТНОЙ ИНФОРМАЦИИ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ АУДИТОРСКИМИ РИСКАМИ В ТОРГОВЛЕ

Экономическая деятельность предприятий, организаций всех форм собственности и сфер деятельности, в т.ч. торговли осуществляется в условиях предпринимательского риска: вероятность усиления инфляции; роста налоговых ставок; вероятности того, что потребители станут потреблять продукцию у конкурентов; будут сокращены правительственные субсидии и т. д. Можно подсчитать этот риск и исчислить вероятность благоприятных событий. Предпринимательский риск компании прямого влияния на аудиторов не оказывает. Информационный риск — это вероятность того, что в финансовых отчетах, публикуемых компанией, содержатся ложные или неточные сведения. Инвесторы, кредиторы, принимая экономические решения, полагаются на то, что информация достоверна, но при этом делают поправку на то, что информация не свободна от определенного риска. Аудитор должен подтвердить достоверность публикуемой финансовой информации, это позволит пользователям рассчитывать на то, что информационный риск невелик. Снижение риска появления неточных сведений в финансовых отчетах — одна из главных задач аудита.

Аудиторский риск представляет собой риск, при котором аудитор может дать положительное заключение по финансовой отчетности и бухгалтерскому балансу, содержащим существенную недостоверную информацию. Аудиторский риск — это опасение, что аудитор может выразить свое мнение о финансовой отчетности и бухгалтерском балансе, не соответствующее действительности. В процессе аудита имеется неизбежный риск того, что некоторая существенная недостоверная информация может остаться не выявленной.

Аудиторский риск заключается в оценке риска, который берет на себя аудитор, делая заключение о полной достоверности данных бухгалтерской отчетности, в то время как отчет содержит существенные погрешности.

Аудиторский риск является относительно новым видом риска и является финансовым риском.

Понятие и какие-либо методики оценки учетно-информационного или любого другого риска при осуществлении ревизий, традиционных для административно-командной системы, чаще всего отсутствовали. Разумеется, практики отлично понимали, что такой риск существует, что в одних случаях ревизорам удалось свести его уровень к минимуму, а в других — ревизию скорее всего следует считать несостоятельной (а риск непреодолимым). Но в специальной литературе скорее всего из идеологических соображений данная тема почти не обсуждалась[4]: труд ревизоров оплачивался централизованно, затраты на проведение той или иной ревизии почти не обсчитывались. Рыночные преобразования выявили большой и не до конца удовлетворенный спрос на аудиторские услуги.

Сущность, а также вопросы оценки аудиторского риска являются дискуссионными и охарактеризованы многими зарубежными авторами. Практика показывает, что и в отечественном аудите эти вопросы находятся на стыке интересов аудиторов и их клиентов. Вместе с тем, по нашему мнению, определение величины и значимости того или иного риска, а также изыскание и использование возможных путей его снижения при проведении конкретных проверок — это более важная задача для самих аудиторов чем для их клиентов.

Риск бизнеса заключается в оценке риска, не зависящего от аудитора по обстоятельствам деловой активности клиента, влияющих на ухудшение финансового состояния, в то время как аудитор дал заключение о достоверности отчетности. При планировании аудита следует учесть, что чем большее количество документов необходимо привлечь для тестирования, тем меньше аудиторский риск. Чем ниже величина желаемого риска для аудитора, тем больше у аудитора должно быть уверенности, что отчет не содержит существенных ошибок. Нулевой аудиторский риск означает, что аудитор полностью уверен в достоверности финансового отчета, а 100-процентный риск — полную неуверенность. Практически, аудитор не может полностью гарантировать отсутствие существенных ошибок.

Выделим три компонента аудиторского риска средств индивидуализации в торговле:

- собственный риск (риск того, что бухгалтерский учет и финансовая отчетность контролируемого предприятия содержат недостоверную информацию);
- риск контроля (риск того, что система внутреннего контроля клиента не сможет предупредить или исправить допущенные ошибки);
- риск выявления (риск того, что допущенные ошибки или нарушения не будут выявлены аудитором).

Сущность собственного риска состоит в том, что балансовый счет или отдельные хозяйственные операции не соответствуют действительности, так как содержат недостоверную информацию, которая сама по себе или вместе с другой недостоверной информацией по другим балансовым счетам или хозяйственным операциям искажает финансовую отчетность и статьи бухгалтерского баланса. Такие искажения могут возникнуть как по объективным, так и субъективным факторам.

Собственный риск — это функция деятельности предприятия, его уровень зависит от состояния эффективности внутреннего контроля. Допущенные ошибки и другие нарушения в учете и отчетности, как правило, должны предупреждаться и выявляться системой внутреннего контроля.

Риск контроля представляет собой опасение того, что недостоверная информация, которая может возникнуть как искаженный остаток по балансовому счету или недостоверная хозяйственная операция, не будет выявлена или своевременно предупреждена системой внутреннего контроля. Чтобы оценить риск контроля, аудитору следует изучить систему внутреннего контроля, полноценность и эффективность внутреннего контроля. При отсутствии такой оценки аудитор должен считать, что риск контроля достаточно высок.

Риск выявления (обнаружения) представляет собой опасение того, что аудиторские процедуры не обнаружат искаженную информацию об остатках средств на счетах бухгалтерского учета или о хозяйственных операциях, которая может быть существенной отдельно или вместе с другой недостоверной информацией по другим счетам или хозяйственным операциям, в результате чего показатели финансовой отчетности и бухгалтерского баланса не соответствуют действительности.

Уровень риска обнаружения относится к аудиторским процедурам. Некоторый риск выявления (обнаружения) всегда присутствует, даже если аудитор должен был обследовать 100% остатков по счетам или иную аудиторскую процедуру или неверно интерпретировать результаты аудита.

Чем выше оценка собственного и контрольного риска, тем большие гарантии должен получить аудитор от выполнения независимых процедур. Если собственный и контрольный риск оцениваются на высоком уровне, аудитор должен знать, обеспечат ли ему независимые процедуры достаточную

уверенность в том, что риск обнаружения (выявления) будет сокращен до приемлемого уровня. Если аудитор определит, что риск обнаружения не может быть уменьшен, он должен отказаться от составления отчета (заключения) о проверенной финансовой отчетности.

Аудиторская организация и индивидуальный аудитор в процессе проведения аудита обязаны оценивать существенность и ее взаимосвязь с аудиторским риском.

Понятие существенности является основой для решения многих вопросов в аудите средств индивидуализации в торговле. Существенность формирует логическую последовательность и взаимосвязь между этапами аудита, объемом и содержанием аудиторских процедур, оценкой результатов собранных аудиторских доказательств и формой аудиторского заключения. Она определяет размер допустимой ошибки и, как следствие, форму составления аудиторского заключения.

Информация об отдельных активах, обязательствах, доходах, расходах и хозяйственных операциях, а также составляющих капитала считается существенной, если ее пропуск или искажение может повлиять на экономические решения пользователей, принятые на основе финансовой (бухгалтерской) отчетности. Существенность зависит от величины показателя финансовой (бухгалтерской) отчетности и (или) ошибки, оцениваемых в случае их отсутствия или искажения.

В соответствии с п. 9 четвертого Федерального стандарта аудиторской деятельности «Существенность в аудите», между уровнем существенности и аудиторским риском существует обратная зависимость:

- а) чем выше уровень существенности (то есть чем больше допустимая ошибка), тем ниже аудиторский риск;
- б) чем ниже уровень существенности (то есть чем меньше допустимая ошибка), тем выше аудиторский риск.

При оценке риска средств индивидуализации в торговле необходимо использовать не менее трех градаций: высокий, средний, низкий. Например, при оценке аудитором внутрихозяйственного риска и риска средств контроля как высоких, он обязан обеспечить наинизший риск необнаружения. И наоборот, при низких внутрихозяйственном риске и риске средств контроля можно допустить весьма высокий риск необнаружения.

При разработке плана аудита средств индивидуализации в торговле аудитор устанавливает приемлемый уровень существенности с целью выявления существенных (с количественной точки зрения) искажений. Тем не менее как значение (количество), так и характер (качество) искажений должны приниматься во внимание. Примерами качественных искажений являются: недостаточное или неадекватное описание учетной политики, когда существует вероятность того, что пользователь финансовой (бухгалтерской) отчетности будет введен в заблуждение таким описанием; отсутствие раскрытия информации о нарушении нормативных требований в случае, когда существует вероятность того, что последующее применение санкций сможет оказать значительное влияние на результаты деятельности аудируемого лица. Аудитору необходимо рассмотреть возможность искажений в отношении сравнительно небольших величин, которые в совокупности могут оказать существенное влияние на финансовую (бухгалтерскую) отчетность. Например, ошибка в процедуре, проводимой в конце месяца, может указывать на возможное существенное искажение, которое возникнет в том случае, если такая ошибка будет повторяться каждый месяц. Аудитор рассматривает существенность как на уровне финансовой (бухгалтерской) отчетности в целом, так и в отношении остатка средств по отдельным счетам бухгалтерского учета групп однотипных операций и случаев раскрытия информации. На существенность могут оказывать влияние нормативные правовые акты Российской Федерации, а также факторы, имеющие отношение к отдельным счетам бухгалтерского учета финансовой (бухгалтерской) отчетности и взаимосвязям между ними. В зависимости от рассматриваемого аспекта финансовой (бухгалтерской) отчетности возможны различные уровни существенности.

Процедура нахождения уровня существенности, все арифметические расчеты, усреднения, округления и причины, на основании которых аудитор исключил какие-либо значения из расчетов, должны быть отражены в рабочей документации проверки. Конкретное значение уровня существенности должно быть одобрено по окончании этапа планирования аудита руководителем аудиторской проверки.

Оценка существенности и аудиторского риска на начальной стадии планирования может отличаться от такой оценки после подведения итогов аудиторских процедур. Это может быть вызвано изменением обстоятельств или изменением информированности аудитора по результатам аудита.

Кроме того, аудитор при планировании своей работы может намеренно устанавливать приемлемый уровень существенности на уровне более низком, чем тот, который предполагается использовать для оценки результатов аудита. Это может быть сделано в целях уменьшения вероятности обнаружения искажений, а также в целях предоставления аудитору некоторой степени безопасности при оценке последствий искажений, обнаруженных в процессе аудита.

При оценке достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности аудитору следует определить, является ли совокупность неисправленных искажений, выявленных в ходе аудита, существенной.

Совокупность неисправленных искажений включает: конкретные искажения, выявленные аудитором, включая результаты неисправленных искажений, выявленных во время предыдущего аудита; наилучшую аудиторскую оценку прочих искажений, которые не могут быть конкретно определены (то есть прогнозируемые ошибки). Если аудитор приходит к выводу о том, что искажения могут оказаться существенными, ему необходимо снизить аудиторский риск посредством проведения дополнительных аудиторских процедур или потребовать от руководства аудируемого лица внесения поправок в финансовую (бухгалтерскую) отчетность. Руководство вправе внести поправки в финансовую (бухгалтерскую) отчетность с учетом выявленных искажений.

Если совокупность неисправленных искажений, выявленных аудитором, приближается к уровню существенности, аудитору необходимо определить, существует ли вероятность того, что обнаруженные искажения, рассматриваемые вместе с совокупными обнаруженными, но неисправленными искажениями, могут превысить уровень существенности, определенный аудитором. Следовательно, по мере того, как совокупные неисправленные искажения приближаются к уровню существенности, аудитор рассматривает вопрос о снижении риска посредством проведения дополнительных аудиторских процедур или требует от руководства аудируемого лица внесения поправок в финансовую (бухгалтерскую) отчетность с учетом выявленных искажений.

Аудиторским организациям в процессе своей профессиональной деятельности необходим пакет внутренних стандартов, определяющих подход к оценке аудиторского риска. Использование внутренних стандартов будет способствовать повышению качества проверок, их эффективности, уменьшать трудоемкость аудиторской работы, позволит применять в аудиторской практике новые технологии и методики проверки.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Богатая И.Н. Аудит: Учеб. пособие. Ростов н/Д: Феникс, 2005.
2. Газарян А.В., Соболева Г.В. Современная практика расчёта уровня существенности // Бухгалтерский учет. 2005. № 4.
3. Земсков В.В. Оценка аудиторского риска // Аудиторские ведомости. 2007. № 3.
4. Полисюк Г.Б., Сухачева Г.И. Аудит: Технология проверки: Учеб. пособие для вузов. М.: Академический Проект, Трикста, 2005.
5. Пупко Г.М. Аудит и ревизия: Учеб. пособие. Мн.: Книжный дом, 2004.

БОГОСЛАВСКАЯ Л.В.

ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОЦЕССНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ХЛЕБОПРОДУКТОВ

В условиях развивающейся экономики требуются новые подходы к исследованию, моделированию и построению экономической и технологической структуры осуществляемых на предприятии процессов. Разбивка технологической структуры производства на технологические «цепочки» и этапы с последующим формированием бизнес-процессов обеспечивает своеобразную прозрачность всей системы производства и реализации продукции, что принципиально меняет управление такой систе-

мой и ускоряет ее научно-техническое развитие.

Поскольку представление организации в виде совокупности бизнес-процессов является новой парадигмой в нашей экономике, необходима всесторонняя оценка процессного управления, особенно его исходной составляющей — самого бизнес-процесса. Представляется необходимым определение сущности бизнес-процесса, его формулировки, четкого определения границ, решение вопросов интеграции и взаимодействия. Энциклопедическое определение процесса как «совокупности последовательности действий для достижения какого-либо результата» не раскрывает сущности бизнес-процесса, прежде всего потому, что не устанавливает его границ и не определяет прогрессивность технологии. С учетом этих дополнений нами дано определение бизнес-процессу как «совокупности последовательности действий для производства продукции (выполнения работ, оказания услуг) по прогрессивной ресурсосберегающей технологии, начинающейся закупками сырья и комплектующих и завершающейся свободной продажей готового продукта».

При формировании бизнес-процессов важен системный подход, то есть учет всего многообразия воздействующих на формируемый процесс факторов. Заметим, что общепринятого подхода к структуризации факторов применительно к отдельному процессу пока не существует. Вместе с тем обзор литературных источников и наши предложения позволяют представить следующую обобщенную систему наиболее важных факторов, влияющих на формирование процессного управления (рисунок 1).



Рисунок 1. Факторы формирования процессного управления на предприятии

Обратим внимание на наиболее важные, на наш взгляд, факторы. Одним из них выступает интеграция, которая применительно к отдельным процессам имеет свои особенности: она означает последовательное соединение процессов по технологической цепочке вплоть до получения конечного продукта, то есть, по сути, это вертикальная интеграция.

Далее, важным моментом становления процессного управления выступает изучение рынка поставщиков, возможность прямых договорных отношений с производителями предшествующей продукции, что благоприятно влияет на качество приобретаемого сырья, его цену, рациональность и своевременность поставок.

В производственных факторах процессного управления следует отметить необходимость повышения степени загрузки общей мощности предприятия каждым из бизнес-процессов.

Особенно актуальна проблема процессного управления на предприятиях продовольственного комплекса в связи с большой государственной значимостью вырабатываемой продукции и разнообразием ее ассортимента, в частности, на предприятиях хлебопродуктов. Важным изменением последних лет здесь стало возникновение нетрадиционных каналов движения продукции и финансовых потоков через частные посреднические структуры, а также практики «давальчества» как следствий стихийного становления посредничества. В отсутствии проработки поставок зерна на предприятия

хлебопродуктов как логического начала бизнес-процессов хранения и переработки зерна мы видим нарушение одного из основных условий процессного управления, которое и привело к возникновению посреднических структур. Это нарушение, а также отсутствие интеграции и низкий уровень использования возможностей предприятий по мощности оборачиваются для производителей и переработчиков зерна значительной упущенной выгодой.

С целью оценки состояния бизнес-процессов и их влияния на эффективность производства хлебопродуктов произведено технико-экономическое исследование и анализ работы ряда предприятий хлебопродуктов Краснодарского края. Предприятия хлебопродуктов осуществляют в общем случае два основных вида деятельности: заготовительную — по заготовке зерна, обеспечивающую в среднем до 22% выручки, и промышленную по его переработке — до 74% выручки (4% выручки получены от прочих видов деятельности).

Структура заготовительной деятельности предприятий хлебопродуктов характерна двумя принципиально разными с экономической точки зрения составляющими (таблица 1). Первая — это закупки собственного зерна, как начало технологической цепи его заготовки и обработки. Вторая представляет собой услугу по хранению зерна, оплата за которую содержит соответственно лишь малую часть прибыли, получаемой при движении зерна по технологической цепочке.

Таблица 1. Структура заготовительной деятельности предприятий хлебопродуктов, %

Вид заготавливаемого зерна	Годы					
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Давальческое и регионального фонда	90	90	83	96	88	89
Собственное	10	10	17	4	12	11
Итого	100	100	100	100	100	100

Как показал анализ, предприятия заняты главным образом услугами по хранению давальческого зерна различных посреднических структур и зерна регионального фонда. На долю же собственного зерна приходится лишь 11–12% его поступлений. В среднем по предприятиям, изначально предназначенным в основном для приемки, хранения и заготовки зерна и имеющим с этой целью соответствующее дорогостоящее оборудование, эта деятельность обеспечивает лишь до 22% выручки, хотя доля работников, занятых заготовительной деятельностью, достигает 54% их общей численности. Соответственно отмечается низкий уровень производительности труда, которая составила в среднем по предприятиям только 39% от достигнутой в промышленной составляющей, а также высокий разброс значений рентабельности вплоть до убыточности на некоторых предприятиях.

Неэффективность заготовки зерна в связи с ее ориентацией на услуги предприятия пытаются компенсировать промышленной деятельностью, которая включает производство муки, отрубей, комбикормов, круп и т.д. (таблица 2).

Таблица 2. Доля выручки, полученной по отдельным процессам в общей ее сумме по промышленной деятельности, %

Процессы	Годы					В среднем
	2000	2001	2002	2003	2004	
Производство муки (и отрубей)	46,6	54,9	67,7	81,2	74,1	66,9
Производство комбикормов	50,0	41,6	28,4	14,9	23,4	29,7
Производство круп, макарон	1,5	1,0	0,9	0,7	0,3	0,8
Производство хлебобулочных изделий	1,9	2,5	3,0	3,2	2,2	2,6

Наибольшую долю по промышленной деятельности занимает производство муки — 66,9% к выручке по промышленности. Но следует учитывать, что, как и заготовка зерна, мукомольное произ-

водство осуществляется преимущественно на давальческом зерне и представляет собой услугу со всеми вытекающими последствиями, то есть оплата за которую содержит соответственно лишь часть прибыли, получаемой при движении зерна по данному этапу технологической цепочки.

Проведенный анализ показал на несоответствие имеющихся производственных мощностей возможностям, вытекающим из объемов заготовки зерна, в связи с чем с целью достижения сбалансированности объемов при формировании бизнес-процессов неизбежна интеграция как внутрифирменная, так и с иными предприятиями, например, элеватора с производителями зерна с одной стороны и с мукомольными предприятиями с другой, основанная на выгоде, которую дает в этом случае стабильность движения зерна от производителей к конечному продукту и предсказуемость ценообразования на каждом этапе.

В результате проведенного анализа сделаны следующие выводы. Зерноприемные участки предприятий по своему производственному потенциалу предназначались не для оказания услуг, а для полноценной заготовительной деятельности на основе закупаемого зерна с соответствующим оборотом финансовых средств. Только в этом случае предприятия могли иметь средства, достаточные для воспроизводства. Но предприятия хлебопродуктов не только не заняли центральную нишу рынка зерна, но и в значительной мере ослабили свои позиции в производстве конечного продукта. Отмечается общая тенденция — предприятия хлебопродуктов все в большей степени приобретают сырьевую ориентацию, то есть становятся поставщиками сырья (зерна и муки) для дальнейшей переработки в конечную продукцию другими структурами.

Исправлению этого положения должно способствовать формирование на предприятиях процессного управления, которому предшествует структурная оценка набора производственных процессов, осуществляемых или планируемых предприятием. Применительно к предприятиям хлебопродуктов существующие процессы и возможные (типовые) бизнес-процессы можно представить в виде следующего перечня: услуги по хранению зерна; услуги по хранению зерна и производству муки; закупка, заготовка и продажа зерна; закупка, заготовка и переработка зерна на крупу, продажа круп; закупка, заготовка и переработка зерна на комбикорм, продажа комбикормов; закупка, заготовка и переработка зерна на комбикорм, содержание животноводческих или птицеводческих хозяйств, продажа продукции этих хозяйств; закупка, заготовка и переработка зерна на муку, продажа муки; закупка, заготовка и переработка зерна на муку, производство и продажа хлебобулочных и кондитерских изделий.

Первые два процесса хотя и являются услугами, но занимают доминирующее положение на предприятиях хлебопродуктов. Как уже отмечалось, они не соответствуют принятой концепции бизнес-процессов: во-первых, при их исполнении не ясен предшествующий путь зерна до поступления на предприятие и, во-вторых, и это главное, получаемых при оказании услуг финансовых средств оказывается недостаточно для осуществления на предприятии воспроизводственных процессов. В отличие от услуг работы по следующим вышеперечисленным позициям носят все признаки бизнес-процессов, когда в результате интеграции предприятие помимо хранения зерна поставляет на рынок продукцию его переработки и добывается при этом соответственно большей величины добавленной стоимости.

Стратегические и тактические основы формирования процессного управления на предприятиях хлебопродуктов включают, прежде всего, отказ от оказания услуг и переход на производство собственной продукции. Далее, каждый из процессов ориентируется на достижение конечного результата путем интеграции этапов по технологической цепи с учетом возможно более полного использования мощности предприятия, которая определяется общей емкостью зерна. Соответственно для оценки бизнес-процессов принимаются следующие характеристики — уровень интеграции, степень соответствия объемов каждого из этапов общей мощности предприятия и уровень диверсификации.

Предложенный подход к оценке загрузки бизнес-процесса и его этапов по отношению к общей мощности предприятия принципиально отличается от традиционной оценки по отношению к мощностям оборудования конкретного процесса (таблица 4).

Данные о загрузке процессов по отношению к общей емкости по зерну дают объективные сведения о состоянии процессов и этапов на предприятии. В нашем случае имеющиеся мощности по производству, например, комбикормов загружены на 21%. Но и при полной их загрузке возможности элеватора будут использованы лишь на 29%. А это, в свою очередь, означает: если предприятие примет решение специализироваться на производстве комбикормов, то соответствующие мощности

следует увеличить в 3,5 раза (100/29).

Таблица 3. Сводные данные по использованию мощностей предприятиями хлебопродуктов в среднем за период 2000–2004 гг. %

Виды процессов	Загрузка мощностей процессов	Загрузка процессов по отношению к общей емкости по зерну	
		всего	% к загрузке мощностей
Производство комбикормов	21	6	29
Мукомольное производство	95	60	63
Производство макарон	22	0,05	0,02
Производство круп	13	0,35	2,70
Производство хлебобулочных изделий	89	0,24	0,30

Процессное управление формируется на основе использования причинно-следственных связей между загрузкой процессов и технико-экономическими результатами работы предприятий. На основе данных оценок разработана экономико-математическая модель:

$$Ур = 0,2726 + 0,000128 * Пт + 0,008876 * Об.расч + 0,001341 * Об.зап + 0,04964 * Лик - 0,308 * Пост + 0,1661 * Инв \quad (1)$$

где Ур — уровень загрузки процессов с учетом их интеграции; Пт — производительность труда, тыс. руб.; Об.расч — оборачиваемости средств в расчетах, обороты; Об.зап — оборачиваемость запасов, обороты; Лик — коэффициент текущей ликвидности; Пост — доля постоянных затрат в их общей сумме, д.е.; Инв — капитальные затраты на единицу стоимости основных производственных фондов, руб.

Сравнение фактических и расчетных значений загрузки позволяет разделить предприятия на две группы. В первой — предприятия, у которых фактические значения загрузки процессов больше расчетных. Это означает, что управление на этих предприятиях не обеспечивает соответствующего финансово-экономического результата. У предприятий второй группы финансово-экономические результаты достигнуты в большей степени не за счет активной управленческой деятельности по улучшению загрузки мощностей, а благодаря сложившемуся благоприятному положению на рынках сырья и сбыта, которое управление не смогло спрогнозировать.

При формировании процессного управления на предприятии необходимо на основе разработки бизнес-плана или результатов анализа (мониторинга) финансово-хозяйственной деятельности определить наиболее целесообразные базовые значения вошедших в модель показателей. Расчетный уровень загрузки процессов позволяет выбрать количество параллельных процессов с учетом уровня интеграции:

$$Ппр = 1/Ур * Кинт, \quad (2)$$

где Ппр — расчетное значение количества параллельных процессов;

Ур — определенный по модели средний уровень загрузки процесса; Кинт — коэффициент корректировки уровня интеграции.

$$Кинт = Уинт.факт / Уинт.пл, \quad (3)$$

где Уинт.факт, Уинт.пл — соответственно планируемый и фактический уровни интеграции.

Повышение уровня интеграции процессов на предприятии позволяет снижать уровень загрузки каждого процесса по отношению к общей мощности предприятия по зерну и соответственно увеличивать число параллельных процессов, если требуется диверсифицировать деятельность предприятия с целью повышения его устойчивости на рынке. Принятый уровень интеграции уточняется на основе разрабатываемого бизнес-плана.

Таким образом, приведенный подход к формированию бизнес-процессов предусматривает сочетание повышения загрузки процессов с возможными перспективами по росту уровня интеграции.

*ПРИМЕНЕНИЕ МЕХАНИЗМОВ МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ТАМОЖЕННОГО
КОНТРОЛЯ ТОВАРОВ И ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ*

Процесс внедрения системы управления рисками в таможенной службе России осуществляется в четыре этапа, каждый из которых характеризуется введением в действие новых нормативных актов, проведением соответствующих организационных мероприятий, основанных на использовании новых информационных и кадровых ресурсов.

Первый этап внедрения системы управления рисками — «Подготовительный». На этом этапе, в течение 2003 года были созданы предпосылки и заложен фундамент организации работ по созданию системы управления рисками. Организационно указанные вопросы были возложены на Главное управление организации таможенного контроля (ГУОТК) ФТС России. В указанном Управлении был создан отдел координации и применения системы управления рисками. Приказом ГТК России от 26.09.2003 № 1069 [1] утверждена Концепция системы управления рисками в таможенной службе Российской Федерации.

Второй этап — «Начальный» — 2004 год, закреплено методологическое обеспечение работы таможенных органов по внедрению системы управления рисками — введен в действие План-график первоочередных мероприятий по разработке и внедрению системы управления рисками в процесс таможенного оформления и таможенного контроля в 2004 году (утвержден приказом ГТК РФ от 26.03.2004 № 367 [3]).

В Плате — графике для эффективного применения системы управления рисками в процессе таможенного контроля значатся организационно-правовые и информационно-технические мероприятия.

Третий этап внедрения системы управления рисками — «Совершенствование» — в таможенной службе России начат в конце 2005 года. Указанным планом было предусмотрено три основных направления деятельности: организационные мероприятия, технологические и методологические мероприятия и мероприятия по информационно-техническому обеспечению.

Четвертый этап внедрения системы управления рисками — «Торговая модель». Указанный этап запланирован к реализации в 2008 году. Планируется ввести в действие Национальный центр системы управления рисками, возможно, по аналогии с действующими в других странах (Италия, Франция, США), соответствующий принципам построения и функционирования стандартам Всемирной торговой организации.

Основная роль в организации деятельности должностных лиц таможенных органов по минимизации рисков отводится аналитической работе. На основе изучения практики таможенного контроля определяется область риска, индикаторы и профиль риска.

Механизмы минимизации рисков при осуществлении таможенного контроля представляют:

- использование различных источников информации для выявления рисков, совокупность применяемых мер по минимизации;
- применение мер по минимизации рисков в соответствии с профилем, а также самостоятельно должностным лицом таможенного органа, если это допустимо;
- использование информационно-технических и программных средств при осуществлении таможенного контроля, позволяющих реализовывать систему управления рисками;
- использование системы обратной связи (функции контроля и организация отчетности).

Действующие в настоящее время механизмы минимизации рисков не в полной мере, по объективным причинам, совершенны, так как не учитывают всей специфики применения технических и программных средств, действие человеческого фактора, а также материально-техническую оснащенность некоторых таможенных постов, пунктов пропуска и их территориально — географическое положение.

Выявление рисков, возникающих при таможенном контроле товаров, и формирование на их основе проектов профилей рисков осуществляется в соответствии с типовой схемой и должностны-

ми инструкциями должностные лица, в обязанности которых входит: контроль классификации товаров в соответствии с ТН ВЭД России и определение страны происхождения; контроль применения нетарифных мер и защита интеллектуальной собственности; валютный контроль; контроль таможенной стоимости; контроль начисления таможенных пошлин, налогов, а также обеспечением уплаты таможенных платежей; контроль таможенного транзита; контроль деятельности субъектов внешнеторговой деятельности; формирование таможенной статистики; правоохранительная деятельность.

Выявление рисков основано на практическом использовании и анализе различного рода информации, имеющейся в таможенных органах. К основным источникам такой информации относятся базы данных электронных копий: 1) грузовых таможенных деклараций; 2) уведомлений о направлении товаров; 3) деклараций таможенной стоимости (ДТС); 4) корректировки таможенной стоимости (КТС); 4) таможенных приходных ордеров (ТПО); 5) электронных журналов; 6) центральный реестр участников ВЭД; 7) справочники НСИ.

Кроме того, в практической работе активно используются базы данных межгосударственного и межведомственного информационного обмена: 1) с Европейским бюро по борьбе с мошенничеством (OLAF); 2) с ГТС Украины; 3) с Министерством государственных доходов Республики Казахстан; 4) с таможенными службами других иностранных государств (по мере заключения соответствующих соглашений); 5) с министерствами, федеральными службами и агентствами (по мере заключения соответствующих соглашений).

Наряду с этим, при осуществлении таможенного контроля товаров в рамках СУР таможенные органы нередко обращаются к специализированным базам данных: 1) паспортов сделок; 2) валютного контроля; 3) образцы оттисков печатей уполномоченных банков и других компетентных органов, используемых для целей валютного контроля; 4) информации об административных правонарушениях.

К источникам информации, необходимой для осуществления эффективного управления рисковыми товарными поставками, относят также информацию, содержащуюся на бумажных носителях грузовой таможенной декларации, ТД, ДТС, КТС, актах таможенного осмотра (досмотра), в товаротранспортных и товаросопроводительных документах, информацию, полученную в результате оперативно-розыскной деятельности, информацию, содержащуюся в правовых актах, изданных по результатам инспекционной деятельности таможенных органов и служебных проверок, обращения и жалобы граждан, запросы контролирующих органов, информация, представленная участниками внешнеторговой деятельности на добровольной основе, информация СМИ и сети «Интернет», а также иные источники.

В аналитической работе используются традиционные математико-статистические методы, а также целевые методики выявления рисков, которые разрабатываются структурными подразделениями ФТС России и РТУ по соответствующим критериям. Целевые методики призваны обеспечивать единообразное выявление рисков и применение мер по их минимизации с минимальным участием интуитивного человеческого фактора.

Степень выявленного риска определяется уполномоченным должностным лицом экспертным методом исходя из суммы предполагаемого ущерба, частоты проявлений и других показателей. Она может быть высокой, средней или низкой. Если степень риска определена как низкая, то эта информация доводится до непосредственного руководителя. В случае если степень выявленного риска является высокой или средней, формируется проект профиля риска с приложением к нему пояснительной записки. Профиль риска — совокупность сведений об области риска, индикаторов риска, а также указания о применении прямых мер по его минимизации. После утверждения профиля риска в установленном порядке, правовым актом ФТС России он доводится до таможенных органов и дублируется в электронном виде.

В зависимости от региона применения профили рисков могут быть трех видов:

1. Общероссийский — действует на всей таможенной территории России.
2. Региональный — действует в регионе деятельности одного РТУ.
3. Зональный — действует в регионе деятельности одной таможни.

Решение об отнесении профиля риска к одному из вышеперечисленных видов принимается ФТС России. Правовой акт ФТС России, содержащий профиль риска, в зависимости от вида утверждается: — общероссийский — руководитель ФТС России или лицо им уполномоченное; региональный —

заместитель руководителя ФТС России, курирующий Главное управление организации таможенного контроля ФТС России либо курирующий структурное подразделение, по направлению деятельности которого выявлен риск; зональный — начальник Главного управления организации таможенного контроля (лицо, им уполномоченное), либо начальник Главного управления (управления) ФТС России по направлению деятельности которого выявлен риск, по согласованию с Главным управлением организации таможенного контроля.

В зависимости от сроков действия профили рисков делятся на виды:

– краткосрочный (действует от 1 дня до 1 месяца); среднесрочный (от 1 до 3 месяцев); долгосрочный (от 3 до 6 месяцев); постоянный (более 6 месяцев).

Конкретный профиль риска исполняется на бланке установленной формы, в электронном виде исполняется в среде Microsoft Word с использованием функции создания форм. Информация, представленная в профиле риска условно делится на четыре раздела: «Общие сведения», «Область риска», «Прямые меры по минимизации рисков» и «Контактная информация»

Меры по минимизации рисков делятся на прямые и косвенные, в графическом виде их можно представить в следующем виде:



Рисунок 1. Меры по минимизации рисков

В качестве прямых мер используются: формы таможенного контроля; использование средств идентификации товаров и транспортных средств; принятие мер по обеспечению законодательства в соответствии с процедурой внутреннего таможенного транзита; сбор информации о лицах, осуществляющих деятельность по перемещению товаров и транспортных средств или деятельность в области таможенного дела; иные меры (экспертиза товаров, транспортных средств и документов, требование о предъявлении товаров при их декларировании, проведение дополнительного таможенного досмотра до выпуска товаров, выгрузка на складе временного хранения и другие).

К формам таможенного контроля, применяемых в качестве прямых мер по минимизации рисков, правомерно отнести одну из 10 указанных законодателем в ст. 366 Таможенного кодекса России.

Основной составляющей прямых мер по минимизации является таможенный досмотр. При этом необходимо отметить, что в целях реализации принципа выборочности (ст. 358 ТК РФ) таможенный досмотр рассматривается как форма таможенного контроля, применяемая в исключительных случаях. В этой связи далеко не каждый профиль риска требует такой меры по минимизации риска. Все данные о предусмотренном конкретным профилем риска таможенном досмотре являются последней и, пожалуй, основной информацией, содержащейся в нем и ориентирующей должностных лиц таможенных органов на его применение при осуществлении таможенного контроля. Профилем риска предусматриваются следующие элементы проводимого досмотра:

- время проведения досмотра (до или после выпуска товаров);
- подразделения, проводящие досмотр;
- цель досмотра (идентификация, выборочная проверка, прочее);
- объём досмотра в % (10, 50, 100, любой из предложенных);
- степень досмотра;
- применение ТСТК;
- частота и периодичность проведения досмотра.

Срочные профили риска разрабатываются с учетом Инструкции по работе с рисками, Временного порядка рассмотрения проектов профилей риска структурными подразделениями центрального аппарата ФТС России.

Проект срочного профиля риска составляется должностными лицами в произвольной форме и может содержать следующие сведения: о дате перемещения товара через государственную границу Российской Федерации; о лицах, участвующих в перемещении товаров (перевозчик, получатель товара, лицо, ответственное за финансовое урегулирование); о перемещаемых товарах и номерах транспортных средств; о таможенных органах, совершающих таможенные операции с товарами; о номерах таможенных документов (книжка МДП, транзитная декларация и др.); иные сведения, необходимые для формирования и издания срочного профиля риска.

Срочные профили риска разрабатываются, как правило, в следующих случаях:

- если какая-либо рисковая ситуация не попадает под действие уже имеющегося профиля рисков (например, экспорт);
- если какая-либо рисковая ситуация требует скорейшего применения мер по минимизации риска, а ранее разработанный проект обычного профиля риска еще не утвержден;
- если какая-либо рисковая ситуация по своему характеру (области действия) должна быть минимизирована в регионе деятельности нескольких таможенных органов и не может быть оперативно разрешена.

В случае выявления при таможенном оформлении рисков, содержащихся в профилях, доведенных до таможенного органа на бумажном носителе или электронном виде, уполномоченные должностные лица применяют указанные в профиле прямые меры по минимизации. При применении прямых мер по минимизации в процессе декларирования товаров должностное лицо осуществляет прием, регистрацию декларации, документальный контроль и в графе «С» электронной копии грузовой таможенной декларации делает отметки о выполнении указанных прямых мер по минимизации рисков.

Внедрение системы управления рисками предполагает введение в действие новых и модификацию существующих программных средств, применяемых для таможенного контроля.

В настоящий момент, в целях выявления профилей рисков, применяется Комплексная автоматизированная система таможенного оформления (КАСТО) и рабочее место «АИСТ — М» в рамках реализации функции «Проверки пользователя» при декларировании товаров с использованием грузовой таможенной декларации. Остальные программные средства, применяемые при осуществлении таможенного контроля, (в том числе и при таможенных процедурах, отличных от декларирования товаров) не позволяют выявлять профили риска.

Главный научно-исследовательский вычислительный центр (ГНИВЦ) ФТС России ведет разработку новых (изменение существующих) программных средств, позволяющих выявлять профили риска при осуществлении таких таможенных процедур, как прибытие товаров на таможенную территорию России, открытие процедуры внутреннего таможенного транзита, ее завершения, оформление товаров по ТПО и т.д.

Взаимодействие подразделений таможенных органов при применении мер по минимизации рисков с использованием существующих программных средств в графическом виде можно представить следующим образом:



Рисунок 2. Взаимодействие подразделений таможенных органов при применении мер по минимизации рисков

Необходимо отметить, что эффективность таможенного контроля с использованием системы управления рисками может быть достигнута в полном объеме при комплексном внедрении в практику деятельности таможенных органов всех его компонентов, в том числе таких процедур, как электронное декларирование и предварительное информирование.

В настоящее время электронное декларирование постепенно входит в практику деятельности таможенных органов. На 01.03.2007 более 120 таможенных постов в России имели техническую оснащенность, позволяющую использовать таможенную декларацию и другие документы в электронном виде. Внедрение электронного декларирования сопряжено с определенными расходами для участников внешнеэкономической деятельности — еще значительны стоимость оборудования и программного обеспечения, сложны процедуры подключения к каналам связи, получение электронно-цифровой подписи и так далее. Дальнейшим направлением развития этой прогрессивной формы декларирования и его упрощения является использование возможности подачи электронной таможенной декларации и других документов, необходимых для целей таможенного контроля в сети Интернет, а не через выделенные каналы связи, что даст участникам внешнеэкономической деятельности заметную экономию ресурсов.

В настоящее время в ФТС России разработан проект Концепции о предварительном информировании таможенных органов, а также направлены предложения о внесении в Таможенный кодекс РФ изменений об обязательном применении этой процедуры. Указанная правовая норма позволит осуществлять проверку предварительной информации с использованием СУР до фактического ввоза товаров на территорию Российской Федерации, а также заблаговременно формировать сценарий таможенного контроля в отношении конкретных товарных партий. Указанные подходы используются в практической деятельности таможенных служб США и стран Европейского Союза.

ФТС России активно изучает опыт других стран в целях разумного и рационального его применения в ходе создания национальной системы управления рисками. В этой связи эксперты Европейской комиссии изучив в в ФТС России практику реализации проекта «Система управления рисками для совершенствования таможенных процедур в Российской Федерации» отметили, что ФТС проделала объемную и сложную работу по разработке методологической основы СУР. Были описаны основные бизнес-процессы и соответствующие технологии для таможенного контроля на основе СУР достаточно подробно, до деталей отдельных действий, которые должны осуществлять сотрудники таможни.

Впрочем, еще рано оценивать предварительный успех осуществленных на сегодня шагов по

внедрению системы. Отсутствие современных и прочно интегрированных систем обработки данных наряду с отсутствием столь же современных сетей передачи данных, доступных торговым операторам и персоналу ФТС, является очевидным препятствием на пути эффективного внедрения и применения определенных бизнес-процессов и прикладной централизованной технологии.

При всем этом использование в таможенных органах России системы управления рисками в 2006 году позволило достичь определенных результатов:

- среднее число таможенных досмотров при ввозе товаров сократилось с 80% в начале до 18% конце года;
- сумма дополнительно начисленных таможенных платежей составила более 8,5 миллиардов рублей;
- возбуждено 3600 дел об административных правонарушениях, штрафные санкции по которым составили около 150 миллионов рублей.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Приказ ГТК России от 26.09.2003 г. № 1069 «Об утверждении концепции системы управления рисками в таможенной службе Российской Федерации».
2. Приказ ГТК России от 28.11.2003 г. № 1356 «Об утверждении инструкции о действиях должностных лиц таможенных органов при осуществлении ТО и ТК товаров».
3. Приказ ГТК России от 26.03.2004 г. № 367 «Об утверждении Плана-графика первоочередных мероприятий по внедрению Системы управления рисками в процесс таможенного оформления и таможенного контроля в 2004 году».
4. Приказ ГТК России от 28.06.2004 г. № 750 ДСП «Об утверждении инструкции о действиях должностных лиц таможенных органов при применении СУР».
5. Приказ ФТС России от 11.11.2004 г. № 261 «Об утверждении решению Коллегии ФТС России о состоянии и мерах по дальнейшей разработке и внедрению СУР в процесс таможенного контроля».
6. Приказ ФТС России от 03.12.2004 г. № 358 «Об особенностях действий должностных лиц отделов контроля таможенного оформления, отделов организации таможенного оформления и таможенного контроля и других структурных подразделений региональных таможенных управлений и таможен, а также таможенных постов при применении системы управления рисками».
7. Приказ ФТС России от 30.12.2004 г. № 464 «Об утверждении Положения об экспертной рабочей группе по разработке и применению системы управления рисками в таможенной службе Российской Федерации».
8. Приказ ФТС России от 04.05.2005 г. № 409 «Об утверждении Инструкции о действиях должностных лиц таможенных органов при формировании и применении перечня лиц, перемещающих товары, в отношении которых таможенный контроль при таможенном оформлении проводится не в полном объеме».
9. Приказ ФТС России от 10.05.2005 г. № 180 «Об утверждении Плана-графика первоочередных мероприятий по разработке и внедрению Системы управления рисками в процесс таможенного оформления и таможенного контроля в 2005 году».
10. Приказ ФТС России от 18.07.2005 г. № 652 «О проведении эксперимента в регионе деятельности Центрального таможенного управления».
11. Приказ ФТС России от 20.03.2006 г. № 216 «Об утверждении Плана первоочередных мероприятий по разработке и внедрению Системы управления рисками в процесс таможенного контроля в 2006 году».
12. Приказ ФТС России от 27.10.2006 г. № 1054 «Об утверждении временного регламента функционирования отдела координации и применения системы управления рисками Северо-Западного таможенного управления при применении отдельных элементов системы управления рисками».
13. Таможенный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 28.05.2003 г. № 61-ФЗ.

*ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ
ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА*

На сегодняшний день финансово-кредитная система располагает богатым арсеналом инструментов государственного управления и поддержки развития индивидуального предпринимательства.

При рассмотрении специфики регулирования развития индивидуального предпринимательства особое значение следует придать тому факту, что финансовые инструменты регулирования развития индивидуального предпринимательства должны носить универсальный характер.

Так, финансовая поддержка индивидуального предпринимательства может осуществляться адресно или опосредованно, на безвозвратной или возвратной основе, но обязательно целевым назначением. При этом чаще всего во всех формах и видах финансовой поддержки в той или иной степени необходимо участие государства.

Государственная поддержка, как правило, осуществляется за счет бюджетных средств в виде субсидий и дотаций, предоставления налоговых льгот, компенсации потерь коммерческим организациям, оказавшим финансовую поддержку предпринимателю на льготных основаниях, участия в создании фондов поддержки малого предпринимательства при общественных объединениях, союзах и ассоциациях.

Финансовым инструментом поддержки индивидуального предпринимательства на региональном уровне в числе прочих мер является поручительство со стороны региональных органов власти должно использоваться более широко. Причем поручительство могут также применять общественные организации и объединения предпринимателей и общества взаимного кредитования. В России по нашему мнению необходимы и государственные гарантии при получении российскими фондами поддержки малого бизнеса и предпринимательства кредитов от иностранных компаний.

Рассматривая различные инструменты финансовой поддержки государством индивидуального предпринимательства, следует отметить значение целевых программ по развитию предпринимательства. В России определенных успехов достигла программа поддержки сельскохозяйственных производителей. На сегодняшний день в отдельных регионах РФ проводятся программы по субсидированию сельхозпроизводителей. Так, например в КЧР за счет средств регионального бюджета осуществляются выплаты индивидуальным предпринимателям, реализующим молочную продукцию именно тем предприятиям, которые включены в целевую программу поддержки индивидуальных предпринимателей.

Помимо прямых финансовых ассигнований из бюджетов различного уровня государственная поддержка осуществляется через снижение или освобождение предпринимателей от отдельных платежей бюджет. По нашему мнению, такого рода финансовая поддержка может осуществляться на региональном уровне. При чем каждый регион, в зависимости от своих специфических природных, социально-экономических и других условий может сам определять финансовую поддержку каких направлений деятельности индивидуального предпринимательства следует развивать в первую очередь.

Финансовая поддержка индивидуального предпринимательства должна проводиться региональными властями постоянно, однако конкретные формы и методы могут применяться и корректироваться в зависимости от текущей социально-экономической ситуации и изменений в экономической политике. Обычная корректировка должна затрагивать величину дотаций и субсидий, изменение приоритетов в структуре предпринимательства и др. Обновленные показатели системы финансовой поддержки, должны, определяться на два ближайших года. Такой подход на уровне региона позволит не только гибко использовать предпринимательство для решения отдельных задач социально-экономического развития территории, но и повысит его потенциальные возможности на основе целевых дотаций и субсидий.

В первую очередь необходимо обеспечить доступность кредита большому числу предпринимателей, то есть предоставить возможность оперативного оформления кредита, приемлемый процент, разумный залог и возможность возврата по мере получения дохода от использования кредита. В этом случае кредитный механизм позволит начать, свое дело и будет стимулировать предприниматель-

кую деятельность необходимостью возврата денежных средств.

Положительный опыт льготного кредитования сельхозпроизводителей должен подстегнуть региональные власти к формированию аналогичных программ стимулирования развития индивидуального предпринимательства в других сферах, таких как, сфера бытового обслуживания населения, и сферы туризма.

Среди финансовых инструментов поддержки индивидуального предпринимательства особое место занимает такой специфический финансовый инструмент как лизинг, так, как конкурентоспособность индивидуальных предпринимателей в условиях рыночной экономики в первую очередь снижается из-за отсутствия у них возможностей обновлять основные средства, либо приобретать оборудование более высокого качества. В РФ в настоящее время возможности лизингового контракта в полной мере не использованы, инструменты лизинга не адаптированы к потребностям индивидуального предпринимательства.

Для приобретения основных средств (производственных помещений, склада, офиса) индивидуальному предпринимателю можно предложить услугу по лизингу недвижимости на основе контракта без права лизинговой компании на одностороннее расторжение контракта. В этом случае после истечения срока контракта клиент может выкупить взятое в лизинг имущество. Это позволит не отвлекать средства из оборота предпринимателя и получить льготы по НДС при лизинге недвижимости. Лизинг позволяет в полном объеме финансировать приобретение требуемого имущества, проводить авансовые платежи НДС и разделить его выплату на весь период контракта, который равен периоду эксплуатации имущества. По истечении срока контракта возможен выкуп имущества в собственности по согласованной цене.

Особое место в системе мер финансовой поддержки индивидуального предпринимательства играет страхование. В этой связи для стимулирования развития индивидуального предпринимательства необходимо сформулировать комплекс мер по адаптации страховых инструментов к специфике индивидуального предпринимательства.

Также представляется целесообразным формирование комплекса мер направленных на адаптацию институциональной базы страхования к специфике индивидуального предпринимательства. В связи с чем необходимо разработать программы страхования:

- имущества индивидуальных предпринимателей;
- грузов и транспортных средств;
- рисков связанных с несвоевременным возвратом суммы кредита.

Программы страхования имущества, в частности, обеспечивающие страховую защиту не только зданий и сооружений производственного, административного и другого назначения, но и магазинов, торговых палаток, киосков, ларьков, и т.п. Предусматривается также защита отдельных помещений, незавершенного строительства, конкретного оборудования. Весьма актуально страховать лаборатории электронно-вычислительную технику, рукописи, чертежи, схемы и др. Перспективность этих объектов страхования предопределена предстоящим развитием предпринимательства в сфере научно-исследовательских работ и информационного бизнеса. В целом это направление страхования будет способствовать формированию интеллектуальной собственности и ее защите. Учитывается и специфика индивидуального предпринимательства в России при страховании рисков. Так, имущества страхуется не только от аварии различных коммуникаций, но и от не предвиденного отключения электричества, подачи тепла, водоснабжения. Последнее, очень актуально в связи с высокой вероятностью таких страховых случаев и отсутствия у предпринимателей собственных аварийных служб или резервного оборудования.

Программы страхования грузов и транспортных средств также учитывается специфику индивидуального предпринимательства. Например, предусматривается возмещение ущерба от разрушения складских помещений и кражи грузов со взломом, угона транспорта и др. Здесь повышенный риск связан с отсутствием у предпринимателей возможности организовать постоянную охрану складских помещений, автостоянок, транспортных средств. Необходимо предоставлять возможность заключения отдельных соглашений с предпринимателем по различным видам страхования в широком территориальном диапазоне.

Чтобы обеспечить надежное полноценное страхование предприниматель должен знать свои права страхователя и выбрать надежную страховую компанию. Для этого необходимо знать положения соответствующих законодательных актов, которых определяют, во-первых, при каких условиях

предприниматель может быть страхователем; во-вторых, какая организация может выступать страховщиком.

Таким образом, при рассмотрении финансовых инструментов стимулирования развития индивидуального предпринимательства, автором сделан ряд выводов, основополагающим из которых является утверждение, что финансовые инструменты поддержки индивидуального предпринимательства должны носить универсальный характер и охватывать весь комплекс потребностей индивидуальных предпринимателей в финансовых средствах.

Необходимо разработать комплекс мероприятий направленных на адаптацию существующих финансовых инструментов к потребностям индивидуального предпринимательства. Следует обозначить приоритетные направления развития индивидуального предпринимательства с учетом региональной специфики. Так, для такого депрессивного региона как КЧР с доминантной сельскохозяйственной ориентации индивидуального предпринимательства необходимо сфокусировать финансовые потоки в таких сферах деятельности индивидуального предпринимательства как:

- сельское хозяйство;
- традиционная экономика;
- сфера бытового обслуживания населения;
- сфера туризма и гостеприимства.

Финансовая поддержка индивидуального предпринимательства основана на использовании следующих финансовых инструментов.

- льготное кредитование индивидуального предпринимательства;
- страхование рисков и имущества индивидуальных предпринимателей;
- субсидирование предпринимательской деятельности в приоритетных сферах региональной экономики;
- лизинг.

БОТАШЕВА З.Р.

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ АУДИТ КАК ФОРМА СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРИРОДОСБЕРЕЖЕНИЯ

В условиях сложной экологической ситуации, при низком уровне природоохранных мероприятий, на всех уровнях общественной структуры возникает необходимость совершенствования механизма природосбережения. И на наш взгляд, внедрение экологического аудита является перспективной формой стимулирования, представляющей собой освидетельствование в интересах заказчика (производителя, потребителя, собственника, банка, государства) эффективности управления народным хозяйством, природопользованием. В этой связи цель проведения аудита зависит от его типа: финансовый, технический, энергетический, управленческий и т.д. Главные задачи экологического аудита — сбор достоверной информации в производственной и хозяйственной деятельности объекта и формирование на этой основе взглядов о его реальном экологическом состоянии.

Таким образом, задачи и цель экологического аудита дают возможность банкам, минимизировать риск неплатежей по ссудам, государству своевременно выявить экологически опасные производства, а потребителям снизить риск приобретения недоброкачественной продукции, что в общем отражается на имидже хозяйствующего субъекта.

Экологический аудит является основой для разработки комплекса мер по предотвращению возможных нарушений природоохранного законодательства, что характеризует его как экономический метод стимулирования природоохранной деятельности предприятия.

Необходимо отметить, что в условиях принципов, которыми следует руководствоваться при хозяйственной деятельности, оказывающей или способной оказать отрицательное воздействие на состояние окружающей среды, наряду с охраной жизни и здоровья человека, относятся обеспечение рационального использования и воспроизводства природных ресурсов и недопущение необратимых последствий для окружающей среды необходимо соблюдение законодательства, для которого харак-

терны запретительные и обязательные экологические требования, а также поощрительные нормы, которые возможны исключительно на основе экологического аудита.

Что касается развития в России института аудита, то попытки предпринимались еще в 1989 году, а в условиях современных экологических отношений аудиторские фирмы появились в России в 1987 г. Относительно регионов, то аудиторская деятельность регламентируется временными правилами, утвержденными Указом Президента РФ от 07.08.01 №119 «Об аудиторской деятельности в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями от 08.11.06 № 185 — 186) [6, с. 5].

Экологический аудит, как форма проверки деятельности предприятий предусмотрен Закон «Об охране окружающей природной среды» [2, с. 4]; государственной программой приватизации государственных и муниципальных предприятий в РФ [1, с. 6], а также Приказом Госкомэкологии РФ от 18.07.98 г. № 436 «О проведении практических работ по введению экологического аудирования в РФ» [3]. Но в настоящее время не разработана правовая база внедрения экологического аудита в РФ. Введены лишь государственные стандарты РОСТ РИСО 14010-98; 14011-98; 14012-98, руководящие указания по экологическому аудиту, определяющие основные принципы, процедуры проведения аудита, квалификационные критерии для аудиторов, разработаны методики работы по объектам экоаудирования, формы аудиторских протоколов, обсуждаются изменения и дополнения к закону «Об охране окружающей природной среды» и внесена в настоящее время статья об экоаудировании в России [5, с. 180], но правовой базы не существует.

Относительно Южного федерального округа, в условиях сложной экологической ситуации, где существуют города с неблагоприятной обстановкой, по статистическим данным 2005 года, а именно Новочеркасск — 61,9 тыс. тонн выбросов в атмосферу загрязняющих веществ, Волгоград — 42,7 тыс. тонн, Новороссийск — 30,0 тыс. тонн [4, с. 75–76], необходимо практическое применение экологического аудита, который является динамично развивающимся методом стимулирования и регулирования природоохранной деятельности, но необходимо определить понятийный аппарат, критерии и методические принципы его применения.

В качестве критериев экологического аудита можно выделить качественные или количественные показатели (признаки), основанные на местных, региональных, национальных или международных экологических требованиях и устанавливаемых в зависимости от целей и задач экологического аудита. С другой стороны, принципы, регулирующие экологический аудит, можно подразделить на две основные группы:

- принципы профессиональной этики и компетентности;
- методологические принципы.

Принципы профессиональной этики являются обязательными для соблюдения во всех случаях проведения экологического аудита, в то же время методологические принципы могут в отдельных случаях, иметь рекомендательный характер среди первых принципов следует прежде всего отметить такие, как независимость, объективность, компетентность.

Методологические принципы экологического аудита охватывают такие основные его составляющие, как планирование экоаудита, обоснованность оценки значимости экоаудиторских свидетельств, а также систем внутреннего контроля; целесообразность выбора методики и техники экоаудита, определение критериев достоверности; соблюдение методик оценки риска и выбора данных; анализ информации и формирование выводов; ответственность за выводы; соблюдение порядка документационного оформления.

Таким образом, основными принципами экологического аудита, используемыми при разработке и реализации экологических программ и конкретных действий по обеспечению улучшения характеристик окружающей природной среды в конкретных условиях хозяйственной деятельности, являются следующие [7, с. 30]:

- 1) конфиденциальность, компетентность, независимость, объективность аудиторской организации;
- 2) сочетание добровольных и обязательных форм экологического аудирования;
- 3) рыночное регулирование аудиторской деятельности, предоставление заказчику услуг экологического консалтинга;
- 4) обеспечение реализации программы экоаудита предприятия или территории для целей эффективности управления производством и сохранения качества окружающей природной среды;
- 5) определение степени соответствия систем управления охраной окружающей среды законодательным и нормативно-правовым требованиям;

6) определение резервов и неиспользуемых возможностей деятельности предприятий или территории.

На наш взгляд данные принципы являются основой экологического аудита, как метода стимулирования природоохранной деятельности, но такой принцип как конфиденциальность, на наш взгляд может затруднить стимулирование природоохраны, так как о природоохранной деятельности хозяйствующих субъектов должны знать не только заказчик, но и общественность. Так как негативное воздействие на окружающую среду, здоровье человека со стороны хозяйствующих субъектов должно иметь огласку и строго наказываться государством, а также влиять на имидж предприятия, что безусловно стимулировало бы к решительным действиям по природоохране.

Относительно цели аудирования, необходимо отметить, что они определяются в зависимости от: а) действующего экономического механизма охраны окружающей среды; б) экологической политики хозяйствующего субъекта; в) кратко- и долгосрочных потребностей управленческого персонала хозяйствующего субъекта. При этом определяются организационные, функциональные, территориальные, нормативно-правовые границы экологического аудита.

Организационные границы экологического аудита — конкретные подразделения, производства, объекты, функции, системы, которые подлежат аудированию.

Функциональные границы экологического аудита — перечень факторов воздействия на окружающую среду и перечень источников воздействия, классификация отходов, а также характеристика систем экологического контроля и управления. В свою очередь территориальные границы экологического аудита включают описание промышленной площадки, экологической ситуации на определенной территории, региональной экологической ситуации, а также перечень требований и ограничений [8, с. 86].

Сущность специфики экологического аудита состоит в необходимости проведения эоаудита для обеспечения потребности пользователей в информации об экологическом состоянии хозяйствующего субъекта, что является основой для дальнейших действий со стороны государства и заказчика информации, что, безусловно, является основой для поощрения или наказания того или иного предприятия.

В методологическом плане важное значение имеет задача исследования и сопоставления и отличия экологического аудита и других методов стимулирования природоохранной деятельности, а именно таких, как экологический контроль, экологическая экспертиза и оценка воздействия на окружающую среду и др.

В таблице 1 показано соотношение различных методов стимулирования природоохраны на этапах хозяйственной деятельности.

Таблица 1. Методы стимулирования природоохраны на этапах хозяйственной деятельности

№ этапа хозяйственной деятельности	Содержание этапа хозяйственной деятельности	Методы стимулирования природоохранной деятельности
1	Подготовка хозяйственного решения (разрешения, выбор земельного участка, проектирование)	ОВОС – государственная экспертиза
2	Строительство объекта	Государственный экологический контроль
3	Ввод объекта в эксплуатацию	Государственный экологический контроль, экологическая сертификация
4	Эксплуатация объекта	Экологический контроль, налоговые формы, кредитные, ценообразование, платежи, продажа прав на загрязнение, экологический рынок, экологический аудит
5	Расширение объекта без его технического перевооружения	Финансирование, субсидии, субвенции, ограничения, экологический аудит
6	Расширение объекта с одновременным техническим перевооружением	ОВОС → государственная экологическая экспертиза, кредиты, субсидии, формирование кадров
7	Реконструкция, техническое перевооружение, консервация или ликвидация объекта	ОВОС → государственная экологическая экспертиза, налоговая и кредитные формы, субсидии, экологический аудит, уголовная и административная ответственность.

Таким образом, экологический аудит может быть применен на любом этапе хозяйственной деятельности субъекта. Возникает вопрос: «В чем состоит целесообразность введения экологического аудита как метода стимулирования природоохранной деятельности, каковы его место и роль?»

Экологический аудит используется при проведении экологической экспертизы. Он отличается своей комплексностью с выполнением исследовательских и инжиниринговых процедур.

Экологический аудит рассматривается как комплексный метод, обеспечивающий систематический анализ, проверку деятельности хозяйствующих субъектов, связанной с воздействием на окружающую среду и использованием природных ресурсов.

Предусматривается применение экологического аудита в таких областях деятельности, как обеспечение экологической безопасности и сохранение биологического разнообразия, государственный экологический контроль, лицензирование отдельных видов деятельности, связанных с охраной окружающей среды.

Необходимо отметить, что экологический аудит по видам подразделяется на обязательный и инициативный (добровольный). Но, на наш взгляд в большей степени должен производиться обязательный экологический аудит так как в условиях рынка хозяйствующие субъекты в погоне за сверхприбылью не уделяют должного внимания природоохранной деятельности.

И в тоже время инициативный экологический аудит проводится по решению руководства хозяйствующего субъекта на добровольной основе.

Обязательный экологический аудит может проводиться по решению суда, арбитража, правоохранительных и природоохранных органов.

Порядок проведения экологического аудита предприятий включает:

- планирование аудита на основе предварительного анализа аудируемого субъекта, оценка масштаба предстоящих работ, а также определение процедуры, которую следует использовать в процессе работ;
- анализ и оценка системы учета и отчетности в области охраны и использования природных ресурсов, системы действующих и планируемых природоохранных мероприятий;
- сбор аудиторских доказательств для того чтобы оценить соответствие деятельности экономического субъекта в сфере охраны окружающей среды и природопользования законодательными нормативными актами, а также проверка их достоверности;
- документальное оформление аудиторских доказательств, изложение итогов проверки в виде аудиторского отчета и заключения.

В свою очередь, отчеты о проведении экологического аудита должны быть представлены в доступной для понимания форме, а также направлены для ознакомления представителям местного населения и правительственным организациям, которые должны быть информированы о степени загрязнения окружающей среды, состоянии экологической безопасности определенного объекта или территории, а также о мерах, рекомендуемых или необходимых для улучшения экологической ситуации.

Таким образом, экологический аудит как метод стимулирования природоохранной деятельности является одним из важнейших для обеспечения экологически устойчивого развития экономики регионов.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Государственная программа приватизации государственных и муниципальных предприятий в РФ от 11.06.92 г. № 2980-1, с изменениями от 01.07.93 г. // Российская газета. 06.01.1993.
2. Закон «Об охране окружающей природной среды» от 10.01.02 г. № 7, с изменениями и дополнениями от 05.03.07 г. // Российская газета. 09.02.07. № 28.
3. Официальный сайт компании «Гарант» // <http://www.garant.ru/>
4. Российский Статистический ежегодник. 2005. М., 2006.
5. Тимофеева С.С. Экологический менеджмент. Ростов н/Д: Феникс, 2004.
6. Указ Президента РФ от 07.08.01 г. № 119 «Об аудиторской деятельности в РФ» с изменениями и дополнениями от 08.11.06 г. № 185-186 // Российская газета. 09.11.06 г. № 250.
7. Шевчук А.В., Шибанова И.Н. Экологический аудит и охрана окружающей среды в РФ // Экология и промышленность России. 1997. № 1.
8. Юрина В.С. Экологический аудит территориально-промышленных комплексов как базовая процедура экономического механизма управления и обеспечения устойчивого развития сложных систем: Монография. Тольятти: ПТИС МРУС, 2002.

Экономика природопользования, обосновывая пути наиболее рационального применения общественных экологических благ и естественных ресурсов, исследуя закономерности функционирования и развития социально-эколого-экономических систем, применяет разнообразные методологические приемы. Метод для любой науки - это совокупность приемов, способов и инструментов, с помощью которых изучают науку, ее предмет и решают стоящие перед ней задачи.

Методология исследования взаимодействия общества и природы немыслима вне анализа и характеристики современной социально-экологической ситуации. Особенности переживаемого ныне этапа социально-экономического развития в странах с переходной экономикой оказывают влияние на закономерности формирования механизмов и методологии охраны окружающей среды. Принципиальное значение имеет вопрос о методологии эколого-экономического анализа.

Объектом исследования экономической науки с момента ее зарождения являлась экономическая система общества. Научно-технический прогресс и связанное с ним расширение масштабов производственной деятельности, рост антропогенных нагрузок на среду обитания повлекли нарастание глобальных угроз для цивилизации. Неустойчивость и все большая разнонаправленность экономической, социальной и экологической составляющих развития, неспособность существующих экономических механизмов, основанных на информации, заключенной в полезности затрат, реализовать потенциал современных производительных сил, нарастание противоречий между «агрессивным экономизмом» и потребностями развития человека и общества — все это говорит о серьезном несоответствии современных представлений науки об изменившейся реальности, путях устойчивого социально-экономического развития общества.

В последние десятилетия XX века одним из таких явлений выступает объективный вопрос экологизации экономики. Для осмысления этого вопроса обратимся к анализу экономического аспекта взаимодействия общества и природы. Если раньше природная среда рассматривалась как фактор, инвариантный по отношению к развитию общества, то теперь такая точка зрения стала ошибочной. Изменения на земной поверхности, кажущиеся, на первый взгляд, чисто природными, не могут быть достаточно глубоко поняты без соотнесения их с деятельностью общества, то есть без учета антропогенного фактора. Это и изменение химического состава геосфер, температурного и водного режимов планеты, включая климатические изменения в целом, а также, в некоторой степени, динамика тектонических процессов выветривания горных пород и т.д.

Роль антропогенного фактора в изменении окружающей среды имеет исключительно большое методологическое значение. В современных условиях проявляется зависимость общества от состояния окружающей среды, и поэтому перед человечеством на современном этапе стоят принципиально новые задачи, которые в перспективе должны быть увязаны вокруг одной комплексной программы рационального управления всей совокупностью природных условий общественного развития. Ключевой категорией при рассмотрении данного вопроса является природопользование, под которым в научной литературе обычно понимается совокупность экономических отношений, производительных сил, полиморфных форм, связанных с первичным присвоением элементов окружающей среды, их преобразованием и приспособлением для удовлетворения разнообразных общественных потребностей. В понятие «природопользование» включают и отношения по воспроизводству природных ресурсов, а также охране окружающей среды от деградации и загрязнения [4, с. 136]. Придерживаясь более глубокой интерпретации, расширительного толкования этого термина, на наш взгляд, отражающей характер современного этапа взаимодействия общества и природы, полагаем, что природопользование является теоретическим выражением общественных (экономических) отношений, возникающих в процессе присвоения природных ресурсов, включающего воспроизводство и охрану окружающей среды. Сведение отношений природопользования лишь к отношениям присвоения (потребления) элементов природы, как это часто делается, не отражает всей глубины и многообразия проблемы взаимодействия общества и природы. Раскрытие и доказательство содержания процесса

экологизации экономики может быть осуществлено посредством вычленения и анализа основных методологических принципов исследования современного природопользования.

Прежде всего, необходимо акцентировать внимание на том обстоятельстве, что природа и общество составляют генетическое единство. Начала осознания этого восходят еще к мыслителям Древнего Китая и античного мира. В последствии Ф.Бекон и Р.Декарт вплотную подошли к пониманию процесса естественного развития на Земле во всем ее многообразии, а Н.Коперник и Дж. Бруно рассматривали Землю и человечество как элементы космических систем. Французские материалисты, позднее философы, социологи, экономисты и естествоиспытатели XIX в. уже аргументированно говорят о вечности и бесконечности природы и месте человека среди нее. Человек, находясь в постоянном общении с природой, сначала всецело зависит от нее, постепенно освобождаясь от этой зависимости, со временем сам становится доминирующей силой. Такой подход на какое-то время становится определяющим, и лишь в XX веке приходит осознание ущербности и опасности для самого человека этой установки, неразрывной связи его с биосферой. В формирование нового мышления неограниченный вклад внес В.И. Вернадский, указывавший, что «до сих пор историки, вообще ученые гуманитарных наук, а в известной мере и биологи сознательно не считаются с законами природы биосферы — той земной оболочкой, где может существовать жизнь. Стихийно человек от нее не отделим. И эта неразрывность только теперь начинает перед нами выясняться» [3].

Созвучны выводам И.В. Вернадского и мысли выдающегося французского ученого Тейяра де Шардена: «Мы переживаем в настоящее время исключительное проявление живого вещества в биосфере, генетически связанное с появлением сотни тысяч лет назад *Homo Sapiens*; создание этим путем новой геологической системы, научной мысли, резко увеличивает влияние живого вещества в эволюции биосферы. Охваченная всецело живым веществом, биосфера увеличивает, по-видимому, в беспредельных размерах его геологическую силу и перерабатываемая научной мыслью *Homo Sapiens* переходит в новое состояние — в ноосферу» [4, с. 136]. Таким образом, человек — это не только социальное, но и природное явление, его деятельность, направленная на преобразование природы одновременно направлена и на преобразование самого себя. Идея ноосферы, ответственности человека за судьбу биосферы, а следовательно, за будущее человечества, сформулированная В.И. Вернадским, родилась в качестве альтернативы воззрению на мир как на безграничную кладовую ресурсов.

В.И.Вернадский вкладывал в понятие «ноосфера» следующий смысл:

«Человечество, взятое в целом, становится мощной геологической силой. И перед ним, перед его мыслью и трудом, становится вопрос о перестройке биосферы в интересах свободно мыслящего человечества как единого целого. Это новое состояние биосферы, к которому мы, не замечая этого, приближаемся, и есть ноосфера».

Как видим, В.И. Вернадский рассматривал качественно новую сферу Земли в развитии, как становящийся процесс со всеми предпосылками в настоящем и зрелым состоянием в будущем, когда человечество станет «единым» целым и «свободно мыслящим». В этом смысле понятие «ноосфера» богаче по содержанию, чем обозначение зоны проживания людей на Земле.

Человеческое общество наряду с использованием элементов природы в целях обеспечения нормальной жизнедеятельности все более переходит к их воспроизводству, к целенаправленному вмешательству не только в локальные, но и в естественные глобальные процессы. Материальное же производство, являющееся формой осуществления единства общества и природы, тесно переплетается с естественными процессами. Это качественно новое состояние, проявляющееся в теснейшем переплетении экономических, социальных, технологических и биологических процессов, может быть охарактеризовано как биосоциальная система, а современное общественное производство, исходя из этого, как эколого-экономическая система.

Это положение было выдвинуто в отечественной литературе в начале 70-х годов (К.Г. Гофман, М.Я. Лемешев, П.Г. Олдак, Н.Ф. Реймерс, Н.П. Федоренко и др.). «В современном мире, — указывал, в частности, М.Я. Лемешев, — экономические, социальные, технологические, биологические процессы столь тесно связаны, что возникла объективная необходимость рассматривать современное производство как функционирование сложной эколого-экономической системы, не противопоставлять экономическую и природные системы друг другу» [1].

Необходимо сказать, что неудовлетворенность объяснениями аспекта природопользования становится все более очевидной, в частности, рассмотрением элементов природы, как не имеющих сто-

имости, или таких важнейших элементов природы, как вода, флора, фауна, малостоящими по сравнению с драгоценными металлами и камнями. В этой связи наблюдаются различные подходы к объяснению новых явлений.

Так, Дж. Нейсбит считает, что «в информационной экономике стоимость растет не благодаря труду — физическому, а благодаря знанию» [5]. Говоря о создании прибавочного продукта, П.Бран, полагает: «природный потенциал, вовлеченный в производство «покрывает» как прибавочную стоимость, так и потери, или отходы, вызванные энтропическим характером производства» [6].

Для объяснения экономических явлений ученые исследуют общесистемные законы такие как, сохранения энергии, энтропии, внутреннего динамического равновесия и др. При этом нельзя впадать в другую крайность — пытаться объяснить общественное развитие биологическими законами или интегральными взаимосвязями системы «общество — природа», но важен срез взаимозависимостей, взаимодействия, взаимоподчинения экономических законов и законов природы. «Анализ развития природы и общества, — справедливо указывает в этой связи И.М. Шабунина, — позволяет выделить область взаимосвязи социальных и природных факторов, где предпосылки развития первых становятся условием самовоспроизводства вторых» [7]. Объект и предмет экономической науки не меняются — ими по-прежнему остаются экономическая система и те отношения и законы, которые функционируют в ее рамках. Они не меняются, поскольку неизмеримо возрастают требования экологической составляющей развития. Еще Ф.Аквинский отмечал, что «каждый человеческий закон в такой степени является законом, в какой он отделен от закона природы. Но если он совершенно несопоставим с законом природы, то это уже не закон, а извращение закона» [1].

Другим важным принципом методологии исследования является признание опосредующей роли общественного производства во взаимосвязи общества и природы. «Труд есть, прежде всего, процесс, совершающийся между человеком и природой, процесс, в котором человек своей собственной деятельностью опосредует, регулирует и контролирует обмен веществ между собой и природой» [5]. Представляется, что эти позиции, несмотря на кажущиеся различия, во многом совпадают, поскольку «использование», а в определенном смысле и «воспроизводство и охрана» элементов природы, есть ни что иное, как процесс материального производства в широком его понимании, т.е. производство материальной жизни.

Третьим принципом методологии экономического исследования природопользования является воспроизводственный подход. Генетическое единство общества и природы, процессы все большего взаимопроникновения этих двух систем, нарушение равновесия между ними, эколого-экономическая неустойчивость на современном этапе развития цивилизации объективно позволяют говорить о воспроизводстве окружающей среды как элементе процесса собственного производства.

Историко-экономический анализ показывает, что окружающая среда (экологический фактор) всегда оказывала активное воздействие на другие факторы производства — на предмет труда, его количество, качество, структуру, на средства труда, их эффективность, на личный фактор.

Экологический фактор воздействует не только на собственно процесс производства, но также и на остальные воспроизводственные фазы: реализацию и потребление. Он влияет на темпы экономического развития и пропорции общественного воспроизводства. В частности, неоспоримо его влияние на территориальные пропорции производства, соотношение между потреблением и накоплением и др. [2].

В то же время, как справедливо отмечает Н.В. Пахомова, «подключение к совокупности производительных сил естественных ресурсов в качестве предметов труда не означает уступки «географическому детерминизму», смещению природных и социальных явлений» [2]. В условиях современности, все более усиливающегося процесса взаимодействия общества и природы, так или иначе «не вовлеченных» в кругооборот «обществивилизованного производства» элементов природы уже не существует. Не только поверхностные воды, почва, лес, извлекаемое минеральное сырье, богатство океанов и т.д., но и ледники Антарктиды, даже еще не используемые непосредственно недра земли, вся космическая оболочка планеты (например, производство чистых материалов в условиях невесомости) вовлекаются в сферу хозяйственной деятельности. Природные ресурсы становятся объектом экономических исследований. К такому объекту должна быть отнесена и окружающая среда в ее общественной форме, под которой понимается «совокупность чисто природных и природно-антропогенных факторов, не являющихся средствами труда, предметами потребления или источниками энергии и сырья, но оказывающих непосредственное влияние на уровень жизни населения и экономические показатели функционирования отраслей хозяйства» [5].

Необходимо отметить, что Ф.Энгельс весьма недвусмысленно высказался на этот счет: «в понятие экономических отношений включается далее и географическая основа, на которой эти отношения развиваются, а также, конечно, внешняя среда, окружающая эту общественную форму» [6].

С 30-х годов, прошлого века начиная с первого советского исследователя национального богатства С.Г. Струмилина, в отечественной экономической науке также сложилась традиция не включать природные богатства в национальное богатство страны. Но здесь необходимо иметь в виду, что хотя труд и является важнейшим источником богатства, природа составляет его основу и является его условием. Природные богатства нельзя исключать из национального богатства общества. Они являются неотъемлемой его частью.

Благодаря существующей методологической базе, дарованная нам окружающая среда, природные ресурсы до сих пор являются как бы потенциальным богатством общества, которое может перейти в реальное богатство, а может и не перейти. Поэтому окружающая среда и невостребованные пока природные ресурсы остаются как бы ничьими. Они «ничего» не стоят, поэтому и в хозяйственной деятельности, и на бытовом уровне к ним сформировалось отношение как к даровым. По инерции «мало чего» стоят и используемые природные ресурсы.

Таким образом, исследуя экологическую проблематику современности, можно сформулировать основной теоретико-методологический вывод: в конце XX в. цивилизация оказалась на пороге качественно нового этапа собственного развития, достигнув некой пограничной черты, за которой нет будущего вне гармонизации отношений общества и природы, вне разрешения вопросов экономического и социально-этического порядка. В современном мире обязательно должен быть совершен глобальный исторический переход от эпохи индустриальной к эпохе постиндустриальной, и эффективностью этого перехода определяется будущее человечества.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Акимов Т.А. Теоретические основы организации эколого-экономических систем // Экономика природопользования. Обзорная информация. 2003. № 4.
2. Передельский Л.В., Приходченко О.Е. Строительная экология. Ростов н/Д: Феникс, 2003.
3. Платонов А.П., Платонов В.А. Основы общей и инженерной экологии. Ростов н/Д: Феникс, 2002.
4. Сапожников П.М. Мониторинг физических и технологических свойств почв при антропогенном воздействии // Тезисы докладов II съезда общества почвоведов. 1996 г. Санкт-Петербург.
5. Экономика предприятия и отрасли промышленности. Ростов н/Д, 1999.
6. Экономика предприятия / Под ред. Н.А. Сафронова. М., 2000.
7. Экономика предприятия / Под ред. О.И. Волкова. М., 1997.

ВОЛКОВ Ю.Ф.

СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТЬ ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ

Отечественные и зарубежные экономисты отмечают растущую роль услуг в национальных хозяйствах и мировой экономике. Воздействие услуг на хозяйственную жизнь не только усиливается, но и приобретает многогранный характер, всё более заметный в процессах производства, формирования и реализации доходов населения, обмена, накопления общественного продукта. Это обязывает начинать теоретический анализ с выяснения сущности услуги как экономической категории.

Материальный рост общества достигается посредством добавления стоимости на природные ресурсы. Существует много организаций, которые извлекают сырьё, добавляют стоимость в процесс его переработки и преобразовывают промежуточные материалы и компоненты в готовые изделия. Однако есть и другие организации — те, которые занимаются производством и продажей товаров, а также организации, повышающие стоимость нашей личной жизни посредством разнообразия нематериальных активов, которые они предоставляют. Продукция последней группы и называется услугами [9].

Высказываются различные мнения о том, каким должно быть точное определение услуги. Пока не существует общепринятой системы. Естественно, возникает много оттенков в суждениях, что вносит неувязки в определения. Тем не менее, несмотря на расхождения, в основном в науке сложилось общее представление о сервисной деятельности, обслуживающих отраслях и в целом о сфере услуг.

Услуги могут быть определены как экономический вид деятельности. Услуги — это действия, дела или исполнения работы, они неосязаемы. Услуга горничной экономит время потребителя за счёт выполнения домашней работы. Универсальные и бакалейно-гастрономические магазины выставляют на продажу много товаров в одном удобном месте. Услуга по базе данных размещает информацию в форме, наиболее удобной для менеджера. Вечер, проведённый в ресторане или кинотеатре в середине загруженной рабочей недели, обеспечивает психологическое восстановление сил.

Услуги можно также характеризовать по контрасту с товарами. Товар — это осязаемый объект, который может быть создан и продан или использован позже. Услуга является неосязаемым и скоропортящимся продуктом. Она создаётся и потребляется одновременно (или почти одновременно). Эти определения могут показаться достаточно корректными, однако отличие товара от услуги не всегда очевидно. Например, когда мы приобретаем автомобиль — покупается товар или услуга по транспортировке? Телевизор является промышленным товаром, но какая от него польза без услуги телевизионного вещания? В ресторане мы покупаем услугу приготовления пищи или товары, которые представляют собой продукты питания?

Следует разграничивать обыденное и научное представления об обслуживании. В обиходе понятие «услуга» употребляется в самом широком смысле: сделать кому-либо полезное словом или делом за плату, или действие, приносящее помощь. Нередко под этим понимается предоставление бытовых удобств. Подразумевают, например, услужение, то есть заботы услуги или прислуги.

Что касается научной трактовки этой категории, то, прежде всего, имеют в виду её ключевое значение (*principium certitudinis*) в истолковании сущности обслуживания как общественно организованного экономического процесса.

Установлено, что индустрия гостиничного сервиса играет важную роль в жизни общества, предоставляя возможности для проведения деловых встреч, совещаний, конференций, а также для отдыха и развлечений. Таким образом, гостиницы (средства размещения различного назначения) столь же необходимы для экономики и общества, как и отлаженная работа транспорта, связь и всевозможные системы распределения разнообразных товаров и услуг. Используя свои возможности, гостиницы вносят вклад в общий объём производства услуг, который составляет материальное благосостояние людей.

Индустрия гостиничного сервиса важная составная часть всей сферы услуг, представляющая собой совокупность видов деятельности направленных на обслуживание населения. Гостиничное предприятие предлагает своей клиентуре продукт в виде услуги.

Гостиничная услуга — это результат деятельности специально обученного и подготовленного к работе (в средствах размещения различного назначения и категории) обслуживающего персонала по созданию полезного эффекта в удовлетворении потребностей клиентуры.

Общеизвестно, что услуги индустрии гостиничного сервиса (размещение, проживание, пользование бытовой техникой и спортивно-культурными объектами, и пр.) являются единицами товарной продукции и воспринимаются их потребителями как минимальный объём экономических благ, который представлен в перечне услуг каждого средства размещения [1].

Отечественные и зарубежные экономисты Браймер Р.А., Ильенкова С.Д., Ефимова О.П., Ефимова Н.А., Бондаренко Г.А., Кабушкин Н.И., исследовавшие индустрию гостиничного сервиса, установили ряд особенностей гостиничных услуг.

По своему функциональному назначению гостиничные услуги подразделяются на материальные и нематериальные (некоторые исследователи называли их социально-культурными).

В материальной форме гостиничные услуги осуществляются в виде предоставления номерного фонда разной комфортности, подачи завтрака, предоставления в номер компьютера и пр. К нематериальной форме оказания услуг относят: вызов в гостиницу врача, наведение справок о гастролирующих в городе творческих коллективах, уточнение времени работы учреждений государственной и муниципальной власти и пр.

Любое средство размещения оказывает определенный перечень разнообразных услуг, что является отличительной чертой этой сферы деятельности. Гостиничные услуги состоят из основных

видов услуг — предоставление жилого помещения для временного проживания и дополнительных — услуги питания, бытовые, услуги связи, спортивные, медицинские, услуги развлечений и др.

Как особенность гостиничного сервиса следует отметить оказание дополнительных услуг, которые являются обязательными даже в том случае, если не приносят прибыли, поскольку являются составной частью продукта под названием «услуга гостиницы».

Дополнительные услуги делятся на бесплатные услуги и платные.

Гостиничные услуги (основные и дополнительные, платные и бесплатные) наглядно представлены на рис. 1. Основу составляет основная услуга гостиницы — предоставление во временное пользование номерного фонда разной комфортности. Первое кольцо схематично представляют услуги питания, без которых нельзя представить полноценное пребывание в гостинице. Наличие услуг питания в гостиницах РФ предусматривается правилами предоставления гостиничных услуг в РФ.

Так пункт 18 Правил предоставления гостиничных услуг в Российской Федерации гласит: «В организациях общественного питания, связи и бытового обслуживания, размещенных в гостинице, лица, проживающие в гостинице, обслуживаются вне очереди» [7].

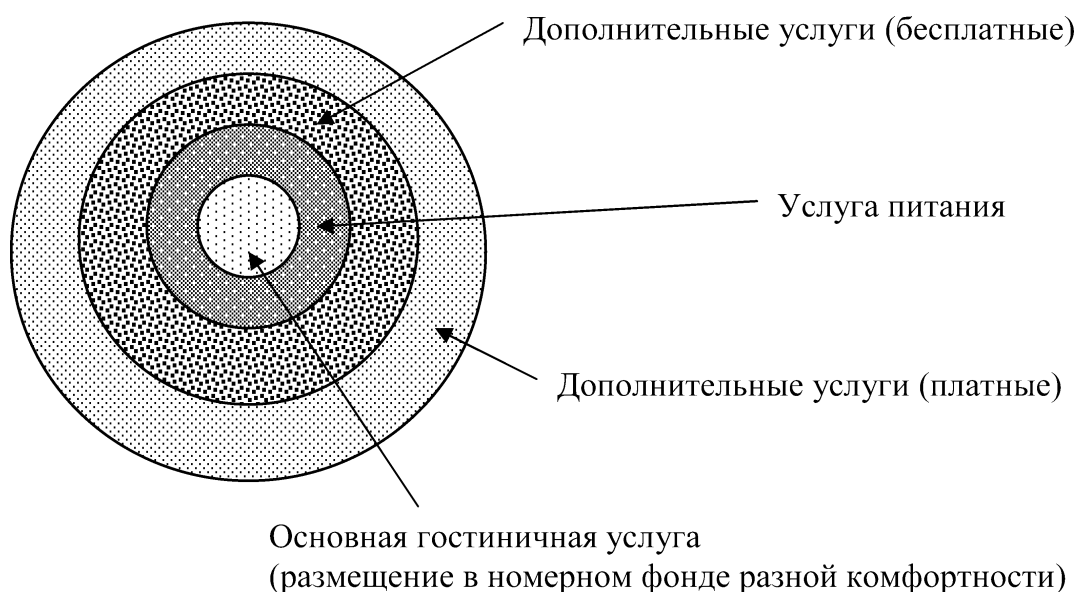


Рисунок 1. Гостиничные услуги

Система предприятий питания, как правило, является структурным подразделением гостиницы и состоит из различных по типу и наценочным категориям предприятий общественного питания с разным режимом работы. Причём в их составе преобладают рестораны.

Особенностями функционирования ресторанного хозяйства как структурного подразделения гостиницы являются следующие:

- предоставляемые гостиничной клиентуре услуги классифицируются как дополнительные;
- стоимость услуг по предоставлению гостям завтрака, как правило, входит в стоимость проживания в гостинице;
- для предприятий питания существует такой постоянный контингент посетителей, как проживающие в гостинице граждане;
- доля прибыли общественного питания в общей величине прибыли гостиницы бывает значительно выше доли прибыли от других дополнительных услуг.

Услуги питания, организуемые при гостинице, — это услуги по изготовлению собственной продукции структурным подразделениям общественного питания гостиницы и созданию условий для ее реализации гостиничной клиентуре и иным гражданам.

К особенностям описанных гостиничных услуг исследователи гостиничной индустрии относят:

- ограниченную возможность хранения;
- сезонный характер спроса на услуги гостиничного сервиса;

- взаимосвязь гостиничных услуг и цели поездки;
- широкое участие персонала гостиницы в производстве услуг;
- срочный характер;
- разделение во времени процессов производства и потребления гостиничного продукта в форме услуг;
- непостоянство качества.

Анализ особенностей гостиничных услуг и их характеристика доказывают верность наблюдений исследователей индустрии гостиничного сервиса. Так Ильенкова С.Д. отмечает, что «... гостиничная услуга не может накапливаться и храниться в ожидании продажи как производственный товар», т.е. указывает на ограниченную возможность хранения гостиничных услуг. Непроданные гостиницей услуги — это безвозвратно упущенная выгода [8].

Ефимова О.П. и Ефимова Н.А. [3] особое внимание обращают на сезонность спроса и привязанность к определенной территории, поскольку при снижении спроса гостиница не может реализовать свои услуги в другое время и в другом месте. Замечено, что курортные гостиницы полностью загружены и получают прибыль лишь три-четыре месяца в году, а в остальное время их целью является минимизация убытков.

Обратная ситуация в летнее время складывается в гостиницах крупных городов. В это время наблюдается недостаток клиентов, и поэтому для их привлечения цены снижаются на 20–30%. В настоящее время средний коэффициент загрузки гостиниц в России равен 57,4%, в наиболее известных отелях мира редко превышает 85%. Например, уровень заполняемости гостиниц Ritz-Carlton составляет 70%, что на 9% выше среднего уровня в отрасли. В Европе коэффициент заполняемости колеблется от 62,3% в отелях экономического класса до 68,9% в отелях класса люкс.

Зависимость результатов хозяйственной деятельности гостиницы от колебаний спроса велика, потому что в структуре эксплуатационных затрат ведущее место принадлежит их постоянной части, а не переменной. К постоянным затратам относятся амортизация основных фондов, большая часть зарплаты, значительные эксплуатационные расходы, величина которых при нормальном режиме работы составляет 50–70% объёма постоянных затрат. Поскольку в эксплуатационных затратах значительная часть постоянных затрат, то с увеличением загрузки резко снижается себестоимость местодней. В экономической литературе отмечается, что рост заполняемости гостиниц на 10% ведёт к снижению себестоимости основных услуг на 6–7%.

Исследователями особенностей гостиничных услуг установлена их взаимосвязь с целью поездок людей. Так, Н.И. Кабушкин и Г.А. Бондаренко установили, что решение человека побывать в конкретном месте основывается вовсе не на факторе наличия в этом населённом пункте определённой гостиницы, а принимается оно по иным причинам: отдохнуть, заняться спортом, принять лечебные ванны и пр. Человек, планирующий свою поездку во время отпуска, выбирает первоначально определённое место посещения или регион, возможно, целую страну. Только после этого он задумывается о выборе подходящего гостиничного предприятия или другого средства размещения. Однако такая последовательность в выборе гостиницы осуществляется не всегда. Последовательность выбора может происходить и в обратном порядке, если человек уже пользовался услугами определённой гостиницы [5].

Важной особенностью гостиничных услуг, отличающей их, прежде всего, от услуг промышленности, где в большей степени используются всевозможные механизмы, является широкое участие людей (обслуживающего персонала) в производственном процессе. Вовлечение человеческого фактора в процесс создания гостиничных услуг приводит к их неоднородности, изменчивости качества и, в связи с этим, к невозможности стандартизации, что представляет одну из важнейших проблем в сфере развития гостиничных услуг.

Ильенкова С.Д. особо подчёркивает «... каждый гость — участник процесса предоставления услуги не только лично себе. Следуя правилам поведения и проживания, он способствует получению удовлетворения от получаемого обслуживания другими гостями... » [8].

Исследователи особенностей гостиничных услуг установили, что специфика гостиничных предприятий состоит в том, что проблемы, касающиеся обслуживания должны решаться быстро. Данный фактор наряду с месторасположением является наиболее значимым при выборе гостиницы. Время предоставления ряда гостиничных услуг, по утверждению Кабушкина Н.И. и Бондаренко Г.А. [4], измеряется даже секундами. Эту особенность подчёркивает и Ильенкова С.Д., конкретизируя, «... для

гостя гостиничная услуга неразрывно связана с процессом её предоставления. В этом смысле гость приобретает не услугу, а обслуживание... » [4].

Кабушкин Н.И. и Бондаренко Г.А. указывают на одновременность процессов производства и потребления гостиничных услуг, подводя итог своим исследованиям:

«... В отношении предоставляемого в гостинице комплекса услуг не в полной степени действует такая общая для услуг характеристика, как одновременность, неразрывный характер процессов производства и потребления. Отдельные гостиничные услуги не связаны с присутствием клиента. Для гостиничного предприятия подобное разделение процессов является необходимостью. Непосредственному обслуживанию здесь должно предшествовать выполнение подготовительных услуг, предназначенных для того, чтобы в определённый момент удовлетворить возникший спрос» [5].

Постоянная готовность структурных подразделений гостиниц встречать и обслуживать гостей вызывает необходимость единовременного присутствия на протяжении суток администратора, портье, носильщиков, горничных и других работников. Это в значительной мере уменьшает эффективность использования труда персонала. Однако отечественный и зарубежный опыт свидетельствует о возможности преодоления этого противоречия, например, путём применения бригадной организации с совмещением профессий. Так, при внедрении системы резервирования мест служба портье, санитарно-технического персонала в отелях может сократиться до минимума.

Следующей особенностью является проблема контроля качества услуги. Гостиничная услуга неосвязаема. Трудно определить «рекомендуемую норму» таких необходимых элементов услуги, как вежливость и приветливость персонала. Поэтому контроль качества услуги осуществляется через контроль поведения персонала гостиницы. Кроме того, на качество обслуживания в гостиницах оказывает влияние деятельность звеньев, которые реализуют их основные услуги, например регистрирование мест, предварительная оплата и др.

К особенностям гостиничного бизнеса можно отнести крайне низкую эластичность предложения. Это связано с тем, что гостиничная индустрия характеризуется высокой фондоемкостью. В общей структуре фондов гостиниц преобладают основные фонды — здания, оборудование, мебель. Поэтому инвестиции в гостиничный бизнес окупаются медленно, а в случае резкого изменения конъюнктуры возможности диверсификации крайне ограничены, так как преобладающая часть средств, инвестированных в этот бизнес, вложена в узкоспециализированные постройки и сооружения, которые сложно использовать в других целях.

Наши исследования позволяют расширить перечень особенностей гостиничных услуг.

Известно, что основная гостиничная услуга — это предоставление во временное пользование (срок согласовывается с администрацией гостиницы) номерного фонда современными коммунальными удобствами и меблировкой производителями гостиничных услуг в соответствии с действующими нормативными актами.

Эти же нормативные акты обязывают гостиницы организовывать питание для гостиничной клиентуры: самое малое — завтрак. Услуга питания в индустрии гостиничного сервиса является дополнительной услугой, однако условия ведения гостиничной деятельности придают услугам размещения в номерном фонде и организации питания свойства комплементарности. Эти услуги взаимно дополняют друг друга, так как каждая из них отдельно не создаст гостиничному предприятию положительной реакции со стороны гостиничной клиентуры и спровоцирует закономерный и ожидаемый отток клиентуры.

Такая особенность гостиничных услуг, как комплементарность, свойственна всему гостиничному производству. Как установлено, гостиничные дополнительные услуги делятся на платные и бесплатные и пункт 4 Правил предоставления гостиничных услуг в Российской Федерации требует информировать клиентуру:

- о перечне услуг, входящих в цену номера (места в номере);
- о перечне и цене дополнительных услуг, оказываемых за отдельную плату.

Гостиничный номерной фонд (основные услуги), а также полный перечень дополнительных платных и бесплатных услуг готовятся производителями гостиничных услуг по единой технологии и рассчитаны на коллективное потребление абсолютно всеми желающими, соглашающимися с ценами на эти услуги. Таким образом, гостиничным услугам свойственны потребительские коллективные качества, что, по нашему суждению, также свидетельствует об особенностях гостиничных услуг.

Гостиница (любое средство размещения)

Предприятия питания

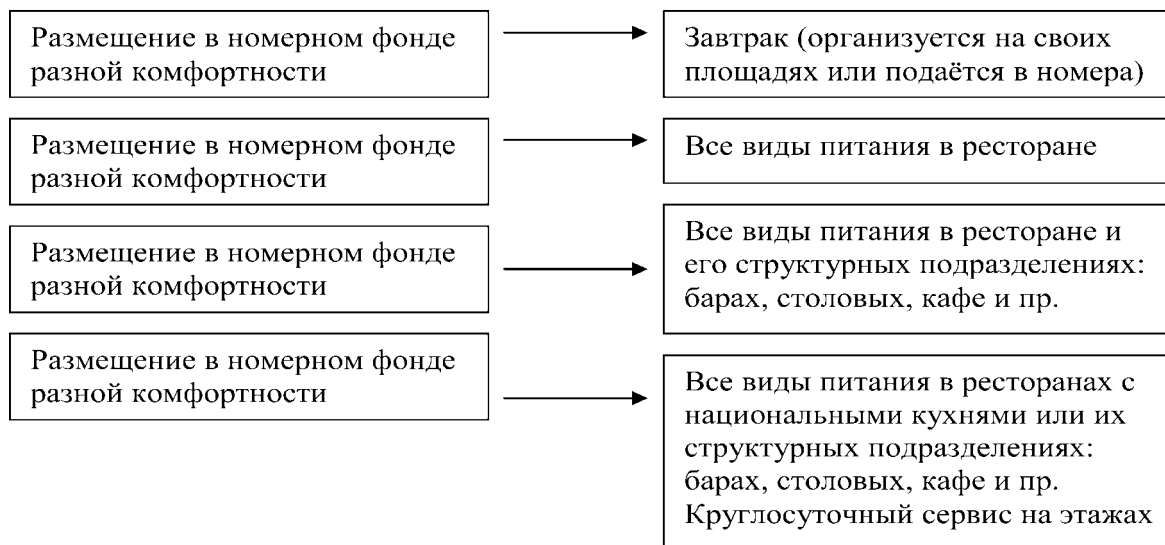


Рисунок 2. Услуги питания в индустрии гостиничного сервиса

Гостиничные услуги каждой гостиницы образуют единый рынок гостиничных услуг. Рынок может быть представлен той территорией, на которой востребована услуга данной гостиницы: можно рассматривать отдельный район города или весь город. В том случае, когда гостиничная услуга востребована иностранными гражданами, то речь пойдёт, разумеется, о мировом рынке гостиничных услуг, или их экспорте. Считаем, что подобная особенность гостиничных услуг может быть охарактеризована, как способность принадлежать разным рынкам услуг гостиничного сервиса.

Дополнительные услуги в индустрии гостиничного сервиса оказываются клиентуре:

- непосредственно самой гостиницей (т.е. обслуживающим персоналом гостиницы);
- силами сторонних организаций (предприятий).

Данный факт также подчёркивает особенность свойств гостиничных услуг, и определение этой особенности можно сформулировать, как «услуга собственная или оказанная сторонней (смежной) организацией».

Наличие гостиничных услуг определяет суть термина «туризм», обобщающего один из существенных сегментов экономики.

Туристом может называться человек, совершающий ночёвку на маршруте. Если нет ночёвки, то нет и туризма. Туристическую индустрию рассматривают, в первую очередь, как совокупность гостиниц и иных средств размещения с их основными и дополнительными платными и бесплатными услугами.

Уровень качества и степень полезности гостиничных услуг определить очень сложно, ввиду не только отсутствия специальной измерительной техники и приборов, позволяющих избежать элементов субъективизма, но и существования различных трактовок понятия качества как экономической категории. Так, если Р.А. Браймер [1] считает качественными только те гостиничные услуги, которые соответствуют представлениям и ожиданиям клиентуры, то Н.И. Кабушкин и Г.А. Бондаренко — те гостиничные услуги, которые соответствуют стандартам отрасли.

Обобщив проведённые исследования, одно из свойств гостиничных услуг можно определить следующим образом: это продукты экономической деятельности, предлагаемые клиентуре для непосредственного потребления. В отличие от товаров, они не могут перейти в собственность их потребителя, поскольку не являются чем-то осязаемым и вещественным. В то же время, гостиничные услуги (основные и дополнительные) относятся к разряду товаров: они продаются и покупаются. Услуги гостиниц, разумеется, становятся товаром, если поступают в сферу обмена. Вне сферы обмена гостиничные услуги принимают форму блага.

Литература.

1. Браймер Р.А. Основы управления в индустрии гостеприимства. М.: Аспект Пресс, 1995.
2. Волков Ю.Ф. Экономика гостиничного бизнеса. Ростов н/Д: Феникс, 2005.
3. Ефимова О.П., Ефимова Н.А. Экономика гостиниц и ресторанов: Учеб. пособие. М.: Новое знание, 2004.
4. Ильенкова С.Д., Ильенкова Н.Д., Мхитарян В.С. Управление качеством: Учебник для ВУЗов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004.
5. Кабушкин Н.И., Бондаренко Г.А. Менеджмент гостиниц и ресторанов: Учеб. пособие. Мн.: Новое знание, 2000.
6. Положение о государственной системе классификации гостиниц и других средств размещения // Российская газета. 2003. № 174(3288).
7. Правила предоставления гостиничных услуг в РФ.
8. Уокер Д. Введение в гостеприимство. М.: ЮНИТИ, 1999.
9. Хаксевер К., Рендер Б., Рассел Р., Мердик Р. Управление и организация в сфере услуг. СПб.: Питер, 2002.

ВОЛОХОНСКИЙ Ю.Н.

МОДЕЛИ МНОГОУРОВНЕВОЙ СИСТЕМЫ КРЕДИТНЫХ СОЮЗОВ

Анализ процессов развития кредитных союзов показывает [3, 4, 7, 5], что через определенное время после своего возникновения каждый отдельный кредитный союз достигает своего максимального уровня развития, после которого происходит замедление темпов роста основных показателей с последующим спадом в развитии. Для обеспечения устойчивого количественного и качественного развития эффективным средством, как показывает опыт многих стран, является объединение отдельных кредитных союзов в сеть (ассоциацию) [3, 4, 5].

При построении модели полагаем, что Ассоциация кредитных союзов — это структура, главной целью которой считается создание условий для дальнейшего развития каждого отдельного кредитного союза. В Ассоциации для повышения эффективности функционирования создаются следующие фонды: взаимного инвестирования; развития Ассоциации кредитных союзов; повышение образовательного уровня; страхования.

Ассоциация не имеет самостоятельных структур, занимающихся привлечением сбережений, выдачей ссуд и выполнением других операций, выполняемых кредитными союзами, она только обеспечивает управление фондами, созданными в интересах развития кредитных союзов.

Ассоциация является самофинансируемой за счет взносов кредитных союзов, оказания им дополнительных услуг, а также за счет иных источников. Взаимодействие кредитных союзов между собой осуществляется только через управляющую структуру Ассоциации, прямые связи между отдельными кредитными союзами отсутствуют.

Таким образом, имеем двухуровневую организацию. На первом уровне ее находится n -кредитных союзов, на втором — управляющая структура Ассоциация, осуществляющая взаимодействие с каждым из кредитных союзов и перераспределяющая между ними созданные фонды.

Рассмотрим построение модели для сети кредитных союзов, и представляющей совокупность из n кредитных союзов, объединенных в Ассоциацию.

При этом каждый из кредитных союзов имеет одинаковую структуру — его функционирование обеспечивается с помощью следующих блоков: формирования численности пайщиков; формирования прибыли; развития; образования; социальной помощи; резерва; страхования сбережений [3].

Поведение Ассоциации кредитных союзов описываем с помощью блоков, характеризующих развитие основных ее фондов:

– блок взаимного инвестирования кредитных союзов — членов Ассоциации; характеризуется параметром $Инв^+(t)$;

- блок развития Ассоциации кредитных союзов — параметр $Разв(t)$;
- блок повышения образовательного уровня кредитных союзов Ассоциации — параметр $ОБР(t)$;
- блок страхования кредитных союзов Ассоциации — параметр $СТР(t)$.

В процессе функционирования Ассоциации кредитных союзов и управляющей структуры Ассоциации могут взаимодействовать с внешними финансовыми организациями.

Применение метода системной динамики [6, 8, 9] для описания сети из n кредитных союзов, входящих в Ассоциацию, позволяет получить следующую систему уравнений для каждого из n кредитных союзов [3].

Блок формирования численности кредитного союза

$$\frac{dQ_n}{dt} = V \left\{ \alpha_{q, \kappa} \frac{K(t)}{Q(t)} + \alpha_{q, \text{сб}} \frac{СБ(t)}{Q(t)} + \alpha_{q, \text{ср}} \frac{СР(t)}{Q(t)} + \alpha_{q, \text{обр}} \frac{ОБР(t)}{Q(t)} + \alpha_{q, \text{соц}} \frac{СОЦ(t)}{Q(t)} + \alpha_{q, \text{разв}} \frac{Разв(t)}{Q(t)} \right\}_n + \{VQ_{\text{сст}}^+(t)\}_n + \{VQ_U^+(t)\}_n + \{VQ^-(t)\}_n. \quad (1)$$

Блок формирования прибыли кредитного союза

$$\frac{dPP_n}{dt} = (VCB)_n + (VCB^+)_n - (VCB^-)_n. \quad (2)$$

Блок развития кредитного союза

$$\frac{dРазв_n}{dt} = (VРазв)_n + (VРазв^+)_n - (VРазв^-)_n, \quad (3)$$

$$\text{где } V_{\text{разв}, n} = V \left\{ \alpha_{\text{разв}, \text{нр}} PP(t) - \alpha_{\text{разв}, \text{техн}} ТЕХН(t) - \alpha_{\text{разв}, \text{ОБР}} ОБР(t) - \alpha_{\text{разв}, \text{СОЦ}} СОЦ(t) \right\}_n;$$

$$\{VРазв^+(t)\}_n = V \left\{ \alpha_{\text{разв}, \text{ПР}^\oplus} PP^\oplus(t) + \alpha_{\text{разв}, \text{разв}^\oplus} Разв^\oplus(t) + \alpha_{\text{разв}, \text{инв}^\oplus} Инв^\oplus(t) \right\}_n + (VРазв^+)_n; \quad (4)$$

$$(VРазв^-)_n = V \left\{ \alpha_{\text{разв}, \text{ПР}}^- PP(t) + \alpha_{\text{разв}, \text{разв}}^- Разв(t) \right\}_n. \quad (5)$$

Блок образования кредитных союзов

$$\frac{dОБР_n}{dt} = (VOБР)_n + (VOБР^+)_n, \quad (6)$$

$$\text{где } (VOБР)_n = V \left\{ \alpha_{\text{обр}, \text{разв}} Разв(t) \right\}_n; \quad (7)$$

$$(VOБР^+)_n = V \left\{ \alpha_{\text{обр}, \text{разв}^\oplus} Разв^\oplus(t) + \alpha_{\text{обр}, \text{обр}^\oplus} Обр^\oplus(t) \right\}_n + (VOБР^+)_n. \quad (8)$$

Блок социальной помощи кредитных союзов

$$\frac{dСОЦ_n}{dt} = (VСОЦ)_n + (VСОЦ^+)_n, \quad (9)$$

$$\text{где } (VСОЦ)_n = V \left\{ \alpha_{\text{соц}, \text{разв}} Разв(t) + \alpha_{\text{соц}, \text{нр}} PP(t) \right\}_n; \quad (10)$$

$$(VСОЦ^+)_n = V \left\{ \alpha_{\text{соц}, \text{разв}^\oplus} Разв^\oplus(t) \right\}_n + (VСОЦ^+)_n. \quad (11)$$

Блок резерва кредитных союзов

$$\frac{dРез_n}{dt} = (VРез)_n, \quad (12)$$

$$\text{где } (VРез)_n = V \left\{ \alpha_{\text{рез}, \text{ср}} СР(t) + \alpha_{\text{рез}, \text{нр}} PP(t) \right\}_n. \quad (13)$$

Блок страхования кредитных союзов

$$\frac{dCTP_n}{dt} = (VCTP)_n + (VCTP^*)_n - (VCTP)_m; \quad (14)$$

$$\text{где } (VCTP)_n = V\{\alpha_{cстр,сб} CB(t) + \alpha_{cстр,нр} ПР(t)\}_n; \quad (15)$$

$$(VCTP^*)_n = V\{\alpha_{cстр,cстр^*} CTP^*(t)\}_n; \quad (16)$$

$$(VCTP)_n = V\{\alpha_{cстр,cстр} CTP(t)\}_n. \quad (17)$$

Блок развития Ассоциации

$$\frac{dPaзe^{\oplus}}{dt} = VPaзe^{\oplus} + VPaзe^{\oplus+} - VPaзe^{\oplus-}, \quad (18)$$

$$\text{где } VPaзe^{\oplus} = V\{\alpha_{раз}^{\oplus} Пр^{\oplus}(t) + \alpha_{раз,инв}^{\oplus} Инв^{\oplus}(t) - \alpha_{раз,обр}^{\oplus} ОБР^{\oplus}(t)\}; \quad (19)$$

$$VPaзe^{\oplus+} = \sum_{n=1}^{n_0} (VPaзe^{\oplus})_n + VPaзe^{\oplus}_n = \sum_{n=1}^{n_0} V\{\alpha_{разпр}^{\oplus} ПР(t) + \alpha_{разразв}^{\oplus} Paзe(t)\}_n + VPaзe^{\oplus}_n; \quad (20)$$

$$VPaзe^{\oplus-} = V\left\{\sum_{n=1}^{n_0} \left[\alpha_{раз,разв}^{\oplus} Paзe^{\oplus}(t) + \alpha_{обр,разв}^{\oplus} Paзe^{\oplus}(t) + \alpha_{соц,разв}^{\oplus} Paзe^{\oplus}(t)\right]\right\}. \quad (21)$$

Блок инвестирования Ассоциации

$$\frac{dИнв^{\oplus}}{dt} = VИнв^{\oplus} + VИнв^{\oplus+} - VИнв^{\oplus-}, \quad (22)$$

$$\text{где } VИнв^{\oplus} = V\{\alpha_{инв,нр}^{\oplus} Пр^{\oplus}(t) - \alpha_{инв,разв}^{\oplus} Paзe^{\oplus}(t) - \alpha_{инв,обр}^{\oplus} ОБР^{\oplus}(t)\}; \quad (23)$$

$$VИнв^{\oplus-} = V\{\alpha_{разв,инв}^{\oplus} Инв^{\oplus}(t)\}; \quad (24)$$

$$VИнв^{\oplus+} = VИнв_u^{\oplus+} - \text{управляющая функция.}$$

Блок образования Ассоциации

$$\frac{dОбр^{\oplus}}{dt} = VОБР^{\oplus} + VОБР^{\oplus+} - VОБР^{\oplus-}, \quad (25)$$

$$\text{где } VОБР^{\oplus} = V\{\alpha_{обр,разв}^{\oplus} Paзe^{\oplus}(t)\}; \quad (26)$$

$$VОБР^{\oplus-} = V\left\{\sum_{n=1}^{n_0} \left[\alpha_{обр,разв}^{\oplus} Paзe^{\oplus}(t) + \alpha_{обр,обр}^{\oplus} ОБР^{\oplus}(t)\right]\right\}_n; \quad (27)$$

$$VОБР^{\oplus+} = VОБР_u^{\oplus+} - \text{управляющая функция.}$$

Блок страхования Ассоциации

$$\frac{dCTP^{\oplus}}{dt} = VCTP^{\oplus} + VCTP^{\oplus+} - VCTP^{\oplus-}, \quad (28)$$

$$\text{где } VCTP^{\oplus} = V\{\alpha_{cстр,нр}^{\oplus} ПР^{\oplus}(t)\}; \quad (29)$$

$$VCTP^{\oplus+} = \sum_{n=1}^{n_0} \{VCTP\}_n = \sum_{n=1}^{n_0} V\{\alpha_{cmp,cmp}^- CTR(t)\}_n; \quad (30)$$

$$VCTP^{\oplus+} = \sum_{n=1}^{n_0} (VCTP)_n = \sum_{n=1}^{n_0} V\{\alpha_{cmp,cmp^{\oplus}} CTP^{\oplus}(t)\}_n. \quad (31)$$

Построенная модель Ассоциации из n кредитных союзов представляет собой систему взаимосвязанных нелинейных уравнений порядка $7n + 4$, который, например, при числе кредитных союзов, развивающихся во времени в Ассоциации, $n = 10, 50, 100$ составляет соответственно 74, 354, 704.

При этом динамику каждого из n кредитных союзов описывает 7 уравнений, которые являются взаимосвязанными в результате взаимодействия через четыре блока, характеризующие функционирование управляющей структуры Ассоциации.

Важной особенностью модели Ассоциации кредитных союзов по сравнению с моделью отдельного кредитного союза [3] является появление в моделях, характеризующих поведение каждого кредитного союза в блоках развития, образования, социальной помощи, страхования дополнительных слагаемых вследствие взаимодействия каждого из кредитного союза с четырьмя блоками управляющей структуры Ассоциации (подчеркнутые слагаемые в выражениях (3) — (17)).

При этом в блоке развития кредитного союза в выражении для $VPazv^+$, определяющем использование на цели развития привлечение внешних финансовых средств слагаемые $\alpha_{разв,пр^{\oplus}} PP^{\oplus}(t)$,

$\alpha_{разв,разв^{\oplus}} Razv^{\oplus}(t), \alpha_{разв,инв^{\oplus}} Инв^{\oplus}(t)$ характеризуют использование частей средств из прибыли, фондов развития, инвестирования Ассоциации соответственно. В формуле для $VPazv^-$ (5) первое и второе слагаемое учитывают отчисления от каждого кредитного союза части прибыли и фонда развития в фонд развития Ассоциации кредитных союзов.

В блоке образования кредитного союза в выражении (8) дополнительные слагаемые $\alpha_{обр,разв^{\oplus}} Razv^{\oplus}(t), \alpha_{обр,обр^{\oplus}} ОБР^{\oplus}(t)$ показывают применение фондов развития и образования Ассоциации для увеличения внешних средств на повышение образовательного уровня кредитного союза.

Аналогичным образом слагаемые $\alpha_{соц,разв^+} Razv^+(t), \alpha_{cmp,cmp^{\oplus}} CTP^+(t), \alpha_{cmp,cmp} CTR(t)$ в зависимостях (11), (16), (17) Ассоциации соответствует использованию частей фонда развития на социальную помощь кредитного союза, фонда страхования Ассоциации на страхование кредитного союза, фонда страхования каждого кредитного союза на развитие страхового фонда Ассоциации. В блоках развития, образования, инвестирования, страхования Ассоциации слагаемые, характеризующие внутренние процессы $VPazv^{\oplus}, VOБP^{\oplus}, VИнв^{\oplus}, VCTP^{\oplus}$, имеют такую же структуру, как и соответствующие им выражения, определяющие развитие аналогичных блоков для кредитного союза. Кроме того, в названных блоках Ассоциации в выражениях для $VPazv^{\oplus+}, VCTP^{\oplus+}$ приток денежных средств в управляющую структуру осуществляется путем использования части средств кредитных союзов (слагаемые _____), а уменьшение средств, которыми располагает управляющая структура ассоциации $VPazv^{\oplus-}, VOБP^{\oplus-}, VИнв^{\oplus-}, VCTP^{\oplus-}$, происходит вследствие помощи Ассоциации отдельным кредитным союзам (слагаемые _____).

Управляющими для сети кредитных союзов являются $4n$ функций $\{V\chi_u^+(t), VPazv_u^+(t), VOБP_u(t), VCOЦ_u(t)\}_n$, относящихся к блокам характеризующим функционирование

рование n -кредитных союзов, а также три функции $VPaz_{ii}^{\oplus+}$, $VOB_{ii}^{\oplus+}$, $VIIn_{ii}^{\oplus+}$, определяющие привлечения внешних финансовых средств в фонды развития, образования, инвестирования в результате разработки и реализации программ развития на уровне региона, Российской Федерации, с участием международных организаций.

При решении задач эффективного управления Ассоциацией в качестве управляющих функций используем также сбережения CB_n , займы CC_n , средства, занимаемые у других финансовых организаций FO_n .

Вследствие высокого порядка нелинейной системы уравнений, описывающей динамику развития сети кредитных союзов, используем численные методы и эффективные алгоритмы, реализованные на ЭВМ [1, 2].

Предложенная в работе динамическая модель реализована для ряда отдельных кредитных союзов Ростовской области, Южно-Российской Ассоциации кредитных союзов (в предположении что ассоциация состоит из большого числа КС — до 50, но для ассоциации в целом используется агрегированная модель аналогичная модели отдельного КС (1)-(27), а коэффициенты агрегированной модели получаются осреднением параметров КС, входящих в ассоциацию) для анализа, прогнозирования развития (на период 2000–2015 гг.) [1, 2].

ЛИТЕРАТУРА.

1. Бизнес-план развития Южно-Российской ассоциации кредитных союзов. Ростов н/Д: ЮРАКС, 2000.
2. Бизнес-план развития Южно-Российской ассоциации кредитных союзов. Ростов н/Д: ЮРАКС, 2005.
3. Волохонский Ю.Н., Потопахин В.А. Развитие и моделирование кредитных союзов в России. М.: Вузовская книга, 2006.
4. Методическое пособие по кредитной кооперации. Вып. 2. Ростов н/Д: Министерство экономики, торговли, международных и внешнеэкономических связей, 2004.
5. Пахомов В.М. Кредитная кооперация: теория и практика. Научное издание. М.: ФГНУ «Росинфографтех», 2002.
6. Потопахин В.А., Потопахина М.В. Динамические модели и технологии управления в развитии многоуровневых систем. М.: Вузовская книга, 2004.
7. Таранкова Л.Г. Учреждения мелкого кредита: исторический опыт России и современные проблемы // Деньги и кредит. 2000. № 10.
8. Форрестер Дж. Мировая динамика. М.: Наука, 1978.
9. Шебеко Ю.А. Имитационное моделирование и ситуационный анализ бизнес-процессов. М.: Тора-Инфо-Центр, 1999.

ГАВВА Р.

ЗНАЧЕНИЕ РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТА НЕФТЕГАЗОВЫХ РЕСУРСОВ В ФОРМИРОВАНИИ УСТОЙЧИВЫХ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Россия является крупнейшим поставщиком энергетического сырья на мировой рынок. В настоящее время экспортируется 55,7% добываемой нефти, 30,5% природного газа, 47,3% нефтепродуктов [2, с. 17]. Нефтегазовый комплекс (НГК) — это «валютный цех» страны, он обеспечивает более половины всего российского экспорта.

Начиная с 70-х годов валютная выручка за экспорт нефтегазовых ресурсов позволяла смягчать последствия сбоев в отечественной экономике, обеспечивать социальную стабильность.

Продemonстрируем наглядно влияние валютных поступлений на формирование бюджета страны и зависимость бюджетосоставляющих элементов от цен на нефть.

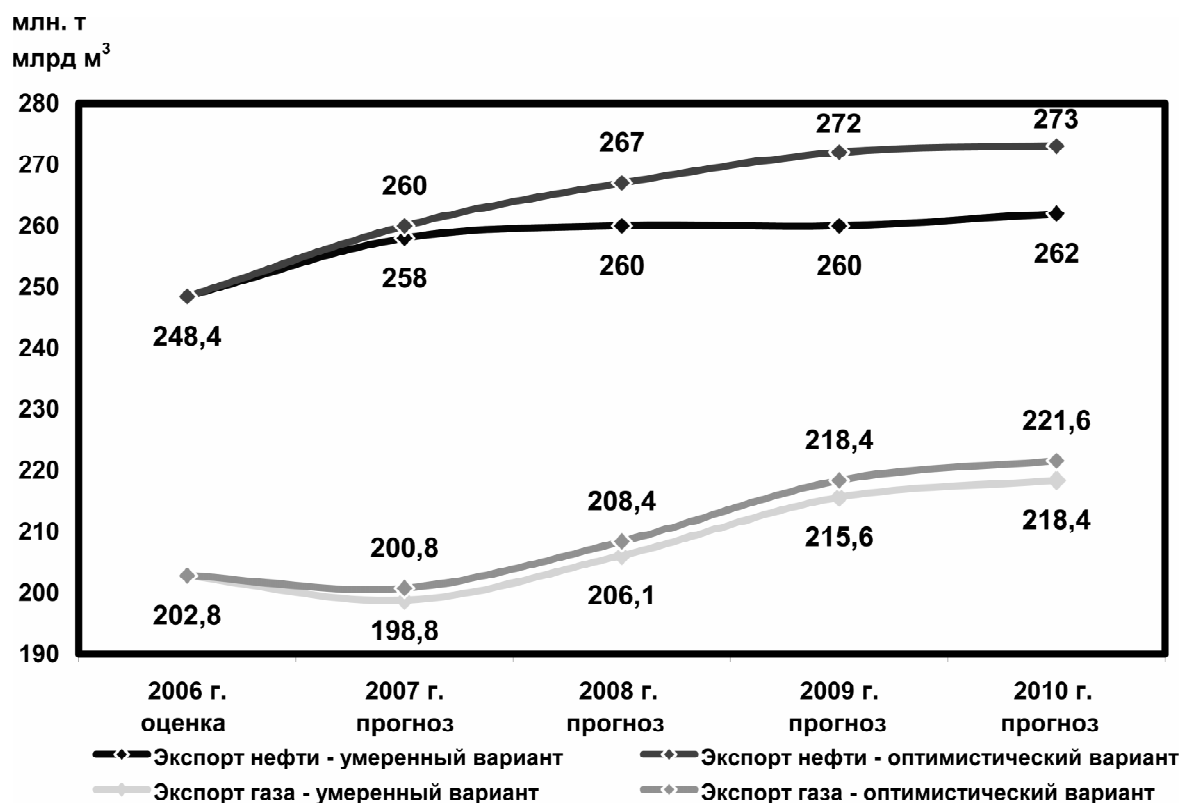


Рисунок 1. Экспорт нефтегазовых ресурсов [3, с. 3]

Динамика российской экономики в 2006 году действительно довольно сильно зависела от мировых цен на нефть и природный газ.

Стоимостной объем экспорта топливно-энергетических товаров увеличился на 27,3%, а их доля в общем объеме экспорта выросла на 1,1 процентных пункта и составила 65,2 процента.

Основным экспортным товаром в 2006 году оставалась нефть, несмотря на снижение объемов на 2% (248,4 млн. тонн) и доли ее в общем объеме экспорта на 0,8 процентных пункта (с 34,7% до 33,9 процентов).

Экспорт нефтепродуктов в 2006 году вырос в натуральном выражении по сравнению с 2005 годом на 6,3%, главным образом за счет роста спроса на автомобильный бензин, дизельное топливо и мазут в странах СНГ. Средняя экспортная цена на автомобильный бензин в 2006 году была выше, чем в 2005 году на 29,7%, что способствовало увеличению объемов поставок на 6,3%. Дизельное топливо было дороже на 16,6%, мазут — на 29,8 процента.

Внешнеторговая конъюнктура для экспорта природного газа в 2006 году была благоприятной. Мировые цены на природный газ имели тенденцию к повышению, что отразилось на стоимости экспорта природного газа. В 2006 году по сравнению с 2005 годом стоимостные показатели экспорта природного газа увеличились на 39,7%, хотя физические поставки газа сократились на 2,4% и составили 202,8 млрд.м³.

Важной является роль НГК в формировании операций по экспорту, соответственно, затем формирующего текущий счет платежного баланса страны. И с этой точки зрения прогноз мировых цен на нефть в краткосрочном и долгосрочном аспекте, формирование текущего счета платежного баланса, то есть формирование позиций по экспорту и импорту нашей страны, и роль НГК, конечно, очень существенны. Прогнозы могут быть разные, но с различной степенью неопределенности.

Нефтедобывающая промышленность является для наших кредиторов, да и не только для них, одним из наиболее привлекательных объектов размещения средств. По состоянию на 1 сентября 2006 года предприятия отрасли привлекли около 20 процентов всей величины банковских ссуд и займов нашей промышленности и по удельному весу фактически были первыми.

Кроме того, отмечается появление негативной тенденции «вытеснения» высокодоходными вло-

жениями в нефтегазовый сектор инвестиций в высокотехнологичный сектор. Так, если за 9 месяцев 2004 г. удельный вес инвестиций в высокотехнологичный сектор составлял 10,7% от суммарного уровня вложений в основной капитал крупных и средних предприятий, то в 2006 г. указанный показатель снизился до 8,6 процентов.

Таблица 1. Удельный вес инвестиций в высокотехнологичный и добывающий сектора (по крупным и средним организациям) [2, с. 94]

Доля инвестиций сектора в общем объеме инвестиций	9 месяцев 2004 г.	9 месяцев 2005 г.	9 месяцев 2006 г.
Высокотехнологичный сектор	10,7%	8,9%	8,6%
Добывающий сектор	18,3%	16,5%	19,1%

В отличие от предыдущих лет, в 2006 г. главным источником ускорения роста инвестиций в экономике был добывающий сектор.

В суммарном приросте вложений в основной капитал инвестиции в добычу природных ресурсов обеспечили практически треть. Основные инвестиции приходились на высокорентабельную нефтегазовую отрасль.

Несмотря на то, что привлекаются значительные кредиты, в нефтегазовом комплексе накопился ряд серьезных проблем, которые требуют существенных ресурсов, для того чтобы данная отрасль была эффективной на протяжении многих следующих лет.

Нефтегазовая отрасль является очень важной в российской экономике, и в последние годы благодаря именно этой отрасли, а во многом и благоприятной конъюнктуре цен на мировых рынках, в России происходит существенное улучшение общей макроэкономической ситуации.

Необходимо заметить, что период, который мы прожили после начала 2000 годов, был трудным и стабильность, которая появилась в последние годы, есть результат действий и Правительства Российской Федерации, и Центрального банка Российской Федерации, когда проводилась достаточно взвешенная политика в области бюджетных расходов, налогов, денежно-кредитная, валютная политика, и все это дало результат, который мы сейчас наблюдаем. Россия к началу 2007 года имеет неплохие показатели, свидетельствующие о достаточно определенных, высоких показателях российской экономики за последние 10 лет.

Говоря о существенной роли этого комплекса в формировании многих макроэкономических показателей, хотелось бы подчеркнуть, что не только эти структурные меры в последнее время составляют положительные сдвиги. К таковым надо отнести увеличение расчетов деньгами в ряде секторов этого комплекса (а не путем заключения бартерных договоров и использования неденежных форм расчета).

Это, бесспорно, способствовало некоторому улучшению состояния отрасли. И все-таки эти структурные меры (структурные с полным набором налоговых, инвестиционных моментов) должны быть дополнены. В первую очередь необходимо уделить внимание росту производительности труда и совершенствованию научно-технического потенциала. Так как она составляет на сегодняшний день в нашей стране значительную долю в формировании очень многих показателей.

Следует отметить, что роль НГК для нашей экономики, и не только экономики, а для всех наших людей, огромна. При численности населения 2,5% от мирового, Россия продает 8,5% мирового запаса нефти, 35% природного газа [1].

Очевидно, что функционирование отрасли на современных структурных и финансовых началах, а также формирование максимально эффективной научно-технической и инновационной политики имеет очень важное значение для всей страны и, в конечном счете, для всего общества.

Через инфляцию, через цены, которые формируют издержки во многих отраслях в последующем, мы во многом зависим от этого комплекса. Поэтому так важно, чтобы в ближайшие годы был обеспечен не только долгосрочный экономический рост в стране, но и снижение инфляции. При условии её выполнения повысятся реальные доходы населения.

К сожалению, в силу конкурентных факторов, Россия на сегодняшний день затрудняется суще-

ственно увеличить долю наукоемкой продукции, в своем экспорте. Несмотря на разговоры о распродаже невозполнимых природных ресурсов России, экспорт жидких углеводородов останется в ближайшем будущем основным источником внешнеторговых валютных поступлений, и, следовательно, основным источником финансирования импорта.

Без валютных поступлений от экспорта в России будет затруднено ускорение технического прогресса и проведение структурных преобразований, что предполагает импорт различных машин, оборудования, комплектующих узлов и агрегатов. Импорт необходим не только для наполнения потребительского сектора экономики страны, но и для обеспечения развития промышленной и сельскохозяйственной базы за счет ввоза современных высокотехнологичных и эффективных инвестиционных товаров.

Но чтобы обеспечить этот импорт, необходимо в значительных масштабах осуществлять экспорт продукции. В то же время отечественная обрабатывающая промышленность не полностью готова взять на себя те объемы производства экспортной продукции, которые дают сырьевые отрасли экономики.

На данном этапе экономического развития страны вопрос заключается не в том: вывозить или не вывозить топливно-энергетические ресурсы, а в обеспечении максимально возможной эффективности экспорта жидких углеводородов.

Традиционно в СССР и в России проблемы торговли нефтью и газом были не только и не столько экономическими, сколько политическими. Стратегия развития отрасли и экспортной политики определяется исходя из интересов сиюминутной внешней и внутренней политики страны и правящих групп. В настоящее время в стране отсутствует долгосрочная стратегия использования топливно-энергетических ресурсов.

Необходимо проведение целенаправленной политики защиты интересов своих нефтегазовых компаний за рубежом. Руководители исполнительной власти не всегда рассматривают нефтегазовый комплекс как средоточие рабочих мест, как один из немногих конкурентоспособных сегментов отечественной экономики.

Топливные богатства российских недр — мощный рычаг, который можно и нужно использовать для подъема экономики, коренного обновления технической базы, импорта новейших технологий, в том числе ресурсосберегающих и природоохранных, отвечающих вызовам современности.

В этой связи стратегической целью государственной политики в нефтегазовом комплексе на среднесрочную перспективу, на наш взгляд, становятся: достижение оптимальных уровней добычи нефтегазовых ресурсов; рациональное и сбалансированное потребление нефтегазовых ресурсов, направленное на повышение социально-экономического потенциала страны, качества жизни населения, реализацию прав нынешнего и будущих поколений на пользование природно-ресурсным потенциалом и благоприятную окружающую среду обитания; усиленная экономия нефтегазовых ресурсов на всех стадиях производства и потребления; создание основы для перехода к устойчивому развитию; высокая ответственность при принятии различных внутри- и внешнеполитических решений, направленных на реализацию геополитических интересов России.

В заключении следует отметить, что сложившиеся социально-экономические предпосылки свидетельствуют о значимой роли нефтегазового комплекса в формировании устойчивых тенденций развития экономики России. От уровня рациональности, продуманной ответственности и масштабности использования потенциала нефтегазового комплекса в подавляющей степени зависят быстрота преодоления кризисных явлений в стране; создание материально-технической базы для производства высокотехнологичной и наукоемкой продукции; изменение структуры внешней торговли, соответствующей товарообороту развитых стран мира; решение социальных проблем.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Выступление вице-президента ОАО «ЛУКОЙЛ» Вагита Шарифова на Третьем Международном нефтяном форуме.
2. Об итогах социально-экономического развития Российской Федерации за 2006 год // Минэкономразвития России. 2007.
3. Сценарные условия социально-экономического развития Российской Федерации на 2008 год и на период до 2010 года // Минэкономразвития России. 2007.

ГАЛИЙ К.Ю.

*ДИСКРЕТНАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ МОДЕЛИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В РОССИИ***Проблемы российского корпоративного ландшафта**

Экономический фактор является, вероятно, самым важным из факторов корпоративной среды в силу его непосредственного воздействия на всеобъемлющие реформы в России. Бойко, Шлейфер и Вишни провели анализ экономики России и экономических реформ как факторов корпоративной среды, оценивая первичные причины приватизации как механизма реструктуризации российской экономики, и назвали эту стратегию моделью деполитизации. Авторы также используют приватизацию, которая является экономическим феноменом, в качестве политического, а не скорее экономического детерминанта реструктуризации при раскрытии деталей каждого из этапов приватизации.

Бойко и др. считают, что старт и продвижение России в направлении более справедливого и экономически благоприятного состояния было верным, приняв форму приватизации государственных предприятий. Хотя она и оказалась успешной с точки зрения масштабов и количества успешно приватизированных компаний, с точки зрения нахождения механизма корпоративного управления она стала разочаровывающим опытом из-за возникших моделей корпоративной собственности и структуры возникших предприятий. Структура приватизации позволила политикам старого режима завладеть крупными долями акций государственных предприятий, а также управляющими органами компаний и установить уникальные отношения с рабочими этих компаний, создав беспрецедентные союзы менеджеров-рабочих, способствовавшие выкупу ими блокирующих пакетов акций и включению их собственных правил в уставы корпораций.

Шлейфер и Вишни также указывают на слабость корпоративного управления в России в отсутствие мелких инвесторов. Этот феномен также возник во время приватизационной реформы. Хоган считает, что коренные проблемы экономических реформ в России заключаются в унаследованной экономической системе. Несмотря на развал Коммунистической Партии в 1991 году и ликвидации экономического контроля со стороны центральных министерств, не была создана организованная система для поддержки экономической структуры и целей её реформ.

Политический фактор также имеет ключевое влияние на безуспешные попытки России создать здоровую систему политической стабильности и корпоративной открытости. Широкое распространение политического произвола и коррупции на всех уровнях российского общества известно не только в России, но и за её пределами (Гурьев, Лазарева, Рачински и Цухло). Уайт считает, политическая элита России смогла успешно преобразовать свое реальное доминирование в неофициальную политическую монополию мафиозного типа. Автор подчеркивает, что появление президентского правления в России и само президентство являются факторами, которые определили характер всей политической системы. Такие политические установки вряд ли могли способствовать достижению политической стабильности, и, соответственно, экономическому развитию.

Шлейфер и Вишни также рассматривают политический фактор как детерминант корпоративной нестабильности в России, который замедляет экономическое развитие, считая, что для получения возможности инвестирования в российскую компанию иностранцу-инвестору придется раздавать взятки во всех учреждениях, причастных к зарубежным инвестициям — а благодаря российской бюрократии таких учреждений создано великое множество. Фрай и Шлейфер также считают, что разочаровывающие результаты российских экономических реформ объясняются политической инфраструктурой в России и отношениями между правительством, регулирующими органами и предприятиями.

Правовой фактор, т.е., законодательная система и институциональное развитие, также являются важными детерминантами в структуре корпоративной среды России. Детально обсуждаются слабость российской правовой системы и её воздействие на деловую активность, права всех сторон, поведение предпринимателей и законопослушность в целом (Шихвердиев). Джесовер поддерживает точку зрения о постоянном присутствии в правовом сфере препятствий, которые замедляют естественный процесс институциональной реструктуризации, наблюдаемой в других транзитных экономиках, например, в Чешской республике или Венгрии. Шлейфер и др. также утверждают, что в Россия от-

существуют механизмы правовой защиты инвесторов: «основным практическим вопросом при создании системы корпоративного управления является не то, следует ли копировать США, Германию или Японию, а то, как обеспечить существенную правовую защиту хотя бы немногих инвесторов, чтобы смогли заработать механизмы экстенсивного внешнего финансирования (Шлейфер и др.).»

Вудраф считает, что олигархические группы достигли точки решительного изменения их отношения к закону. Слабое исполнение законов и хрупкость имущественных прав облегчили приобретения, необходимые для создания империй, (Вудраф). Далее он указывает на то, как недавние изменения законодательства, включая новые законы о банкротстве и порядке рассмотрения хозяйственных дел, ослабляют права кредиторов и миноритарных акционеров и укрепляют права инсайдерных владельцев, что может иметь отрицательное воздействие на российскую систему корпоративного управления.

Стратегическое положение России и исторические события также отражают предрасположенность страны к созданию положительной корпоративной среды. Россия — это страна, движимая острым осознанием своего прошлого, значимость которого, во всем мире, неоднократно становилось решающей причиной многих исторических событий. Саква указывает на наличие глубоких аналогий между царистской, советской и пост-советской Россией, как и на массу отличий и новшеств. Он считает, что неудача России расстаться со своим прошлым является самым крупным препятствием для создания консолидированной демократии и стабильного общества, из-за чего столь многие политические и экономические реформы в прошлом закончились разочарованием.

Керр считает, что геополитический фактор становится одним из ключевых детерминантов процессов в России после 1991 года. Он делает вывод, что основным критерием, используемым для определения новых интересов России, являются пространственные размеры страны и ее изменившееся геополитическое положение в отношении Европы и Азии, считая, что российская экспансия на восток после 1991 года была обусловлена естественными традиционными целями империалистического «экономического захвата и территориальной безопасности — в чём страна исключительно преуспела на протяжении большей части XVIII–XIX веков» (Керр). Соответственно, стабилизирующая функция России невольно трансформировалась из преимущественно европейской в азиатскую. Он особо указывает на то, что в силу геополитического сдвига Россия, вероятно, может изменить экономические и корпоративные модели ведения бизнеса, создав возможный буфер между двумя экономическими моделями на обоих концах континента.

Хованнисян также подчеркивает важность России как геополитического лидера. Автор указывает две действующие региональные державы с взаимными стратегическими интересами: Россию и Иран. В силу такого стратегического союза со странами Центральной Азии, по его мнению, Россия и её методы корпоративного управления могут быть изменены вследствие важности геополитических и экономических союзов, которые возникли в интересах контроля над энергетическими ресурсами. Россия, которая является ведущим партнером в региональных делах благодаря геополитическому превосходству в Евразии и экономическому господству в сфере энергетики и добычи минералов, (Хованнисян), может столкнуться с необходимостью принятия некоторых моделей корпоративного управления, присущих странам-союзникам, и их систем корпоративного управления, с целью поддержания и сохранения лидерства.

Культурный фактор является крайне важным детерминантом в контексте российских реформ и развития корпоративного управления, поскольку он воплощает точку зрения отношения нации к политическим и экономическим событиям. Breslauer (2002) утверждает, что основной проблемой для развития системы корпоративного управления в России является несовместимость требований среды с культурными установками и принципами.

Созданная корпоративная среда России, пережившая многочисленные потрясения политического кризиса в 1990–1991 г.г., приватизации в 1992–1994 г.г., экономического кризиса в 1997–1998 г.г. и смену национальных лидеров, выработала свойства, присущие только корпоративной среде России. Из-за такой «шоковой терапии» восприятие страной риска и неопределенности, лидерства и управления за последние десять лет менялось неоднократно (Бреслауэр). Как следствие, потребности в корпоративной среде формируются стремлением к ускоренным преобразованиям. Готовность как политиков, так и менеджеров, быстрее двигаться в сторону рыночной экономики часто не совпадает с способностями народа к реструктуризации в том же темпе (Гурьев и др.).

Зиммерман указывает на расслоение российского общества, в котором вследствие возникших моделей корпоративной собственности, межгрупповые различия достаточно обострены, чтобы про-

явились различия в настроениях элиты (крупных владельцев-инвесторов) и настроениях общественных масс (мелких инвесторов). Он констатирует, что хотя и произошли глубокие изменения роли общественных масс, понятно, что на протяжении десятилетий «лидеры действовали, не забывая о реактивных настроениях советского общества» (Зиммерман).

Создание схемы качественных сравнений

Корпоративное управление определяет экономическую цель и оперативные приоритеты коммерческой организации. Кратко говоря, корпоративное управление есть формальная система подотчетности менеджеров владельцам корпорации. Дебаты вокруг корпоративного управления как общественного института привели к появлению множества национальных и региональных подходов, придающих различные степени важности интересам разных корпоративных игроков. По мере того, как корпоративное управление, по понятным причинам, становится сферой активных исследований, особенно в связи с недавними чрезмерными обобщениями идей «доходов акционера», поиск кодекса «наилучшей» практики для корпораций становится главной задачей множества академических работ; исход дебатов важен не только для развитых стран, но также и для переходных экономик (Вайвс). Большинство созданных моделей корпоративного управления представляют собой аутсайдерскую модель (или англо-американскую модель корпоративного управления принятой в США, Соединенном Королевстве, Голландии, Н. Зеландии и Австралии), инсайдерскую модель (или Рейнландскую модель корпоративного управления, принятую, в основном, в Германии, Швейцарии, Австрии и Италии).

Аутсайдерская модель против инсайдерской модели

Фундаментальные принципы аутсайдерской модели корпоративного управления традиционно идентифицируются с максимизацией дохода акционера, которая выражается в стоимости акции и дивидендах, и наличием выраженного различия между владением и управлением корпорацией. Зависимость средств корпорации от инвестиций большого числа индивидуальных (в основном, в США) и институциональных (в основном, в Соединенном Королевстве) инвесторов побуждает менеджеров сконцентрировать их коммерческие стимулы на краткосрочных задачах для сохранения высокой стоимости акций и уровня дивидендов, зачастую за счет других заинтересованных сторон.

Макро-экономическая среда аутсайдерской модели корпоративного управления утверждает важность акционера на всех уровнях организации. Обычно финансовые рынки, на которых идет регулярная торговля акциями, известны как высоколиквидные. Концентрация владения является очень умеренной, преимущественно имеет форму частного владения акциями при широком задействовании таких финансовых организаций в качестве пенсионных и инвестиционных фондов. Модель предусматривает специфическую корпоративную культуру, которая является очень индивидуалистичной, подвижной частной собственностью и собственными капиталами при игнорировании важности внутренней корпоративной интеграции и развития. Аутсайдерская модель показала свою успешность в плане максимизации доходов акционеров и высокой прибыльности, о чем свидетельствует успех ведущих американских и британских корпораций в последнее десятилетие. Глобальный успех и превосходство американской и британской экономик, а также триумфальные результаты работы их финансовых рынков говорят, что при аутсайдерской модели корпоративного управления корпоративная среда в финансовом плане может оказаться очень прибыльной. Многие переходные экономики, в частности, возникающие экономики в Центральной и Восточной Европе, создали свои системы корпоративного управления, копируя концепции аутсайдерской модели (Маллин и Джелик).

Инсайдерская модель корпоративного управления присуща, в основном, странам континентальной Европой, странам, которые часто классифицируются как основанные на отношениях (Вайвс). Фундаментальные принципы модели подкрепляются законами о занятости и правах работников, с приданием особого значения лояльности перед клиентом, профессиональному обучению и корпоративной социальной ответственности. В противоположность аутсайдерской модели, инсайдерская модель фокусирует внимание на внутренних взаимосвязях, уделяя внимание не только акционерам, но также всем заинтересованным в корпорации сторонам: работникам, управленцам, местной общине, поставщикам, а также акционерам и институциональным инвесторам. Основополагающей предпосылкой инсайдерской модели является состояние перекрестного владения акциями. Поскольку большинство компаний являются частными, владение котирующимися компаниями является высококонцентрированным (очень важным является владение семьей, правительством и банками), а обычными являются пирамидальные системы управления (Вайвс).

Макроэкономическая среда инсайдерской системы корпоративного управления характеризует-

ся неликвидным фондовым рынком при небольшом числе котирующихся компаний, нечасто продающих свои акции. Относительно малое количество акционеров на этих рынках, которые держат крупные пакеты акций компаний или владеют акциями перекрестно, указывает на то, что корпорации в состоянии осуществлять более долгосрочный подход к их корпоративным задачам и стратегическим целям, полагаясь на действенные отношения между различными заинтересованными сторонами.

Применимость моделей к российской системе корпоративного управления

Обе вышеупомянутые модели обладают важными характеристиками, подходящими к корпоративным средам, в которых они применяются. Инсайдерская модель недавно стала объектом исследований и даже критики за ее статичные подходы к максимизации доходов акционеров и их институциональной значимости. Однако, концентрация владения при инсайдерской модели обеспечивает улучшенный контроль за менеджерами, который, в целом устраняет присущую аутсайдерской модели проблему Принципал-Агент.

Применимость модели корпоративного управления в России зависит от природы корпоративной среды, т.е., определяется экономическими, политическими, правовыми и социальными условиями, в которых она работает. Проблема дефинирования основ российской модели корпоративного управления чаще происходит из неоднозначности российской корпоративной ментальности, чем из созданных основ корпоративного владения: нынешние корпоративные структуры в России обнаруживают выраженную склонность к инсайдерскому управлению предприятиями, при сохранении власти управленцев, являющейся первичной корпоративной задачей, что приводит к доминированию финансово-промышленных групп, при котором большинство корпораций имели бы взаимный финансовый интерес к перекрестному владению акциями. Это показательно для регулярного стремления российской модели корпоративного управления прогрессировать в направлении инсайдерской модели.

Более того, макроэкономическая среда в России не оставляет места для иного пути корпоративного развития: здесь нет здоровых рынков ликвидного капитала для привлечения крупных инвестиций за возможную передачу управления корпорацией, и пока трудно полагаться на ценовые механизмы на рынках краткосрочных кредитов (Гурьев и др.). Также действуют обоснованные гарантии занятости (хотя уровни безработицы очень высоки) и ограничительная фискальная и кредитно-денежная политика. Такие корпоративные установки показывают, что в России на сегодня существует уникальное ответвление инсайдерской модели корпоративного управления (Шихвердиев).

Некоторые авторы выражали сомнения в том, что ряд институциональных инвесторов, появившихся во время массовой приватизации, мог бы играть позитивную роль в развитии согласованной модели корпоративного управления. Это объясняется основанной на сговоре природой отношений между банками и финансируемыми ими предприятиями в возникающих финансово-промышленных группах и связью финансовой устойчивости банка с предприятиями (Аоки и Ким). Следование таким обязательствам и вера в экономические взаимоотношения также подчеркивает тенденцию создаваемой структуры российского корпоративного управления к принятию инсайдерской модели или даже азиатской модели кейретцу, принятой в Японии. Долгосрочные личные и взаимовыгодные связи имеют в России долгие и богатые традиции: они являются исторически жизнеспособными средствами имплицитного исполнения контракта (Литвак). Даже в советский период каждое предприятие старалось создать долгосрочные отношения с поставщиками, заказчиками и возможными источниками финансирования, что можно рассматривать как показательный фактор инсайдерской модели корпоративного управления.

Несмотря на имеющуюся выраженную склонность к инсайдерской модели корпоративного управления, анализ российской корпоративной среды обнаруживает некоторые очевидные недостатки возникших корпоративных установок, например, коррупцию и злоупотребление исполнительной властью менеджерами. Herrera (2001) предполагает, что кризис стабилизационных усилий в России имеет политическую причину, в результате чего политическая безответственность и коррупция российского государства некогда не подвергалась самокоррекции, несмотря на реформистские попытки российского правительство. Он также считает, что экономическое развитие России после 1991 года всегда включало политическую составляющую, вследствие чего реформы имели скорее политически приемлемое, а не экономически выгодное содержание.

Институт супер-президентства не является уникальным российским феноменом; однако, в России он особенно умножает возможности широкого распространения коррупции, которая стала негласным фирменным знаком российского политического и экономического государственного администрирования (Фиш). Контроль исполнительной власти над экономической деятельностью в России

означает, что те, кто контролирует стратегические отрасли, ответственны только перед президентом, который (хотя бы теоретически) является единственной защитой от коррупции. Однако, нынешний уровень президентского влияния указывает на усиление авторитарных структур корпоративного управления, что, пожалуй, делает злоупотребление исполнительной властью в России институциональной концепцией (Шихвердиев). Это может оказать разрушительное воздействие на развитие реальной модели корпоративного управления в России.

Даже при обобщенном приближении инсайдерской модели корпоративного управления в континентальной Европе к возникшей российской модели понятно, что из-за присутствия и вмешательства правительства, в отличие, например, от Германии, в России отсутствует установка на социальную ответственность правительства, что касается экономического развития и стабилизации. Наоборот, вмешательство российского правительства в экономические и деловые сферы обычно принимает форму концентрированного и блокирующего владения стратегически важными отраслями.

В свете данной аргументации справедливо предположить, что, поскольку российское правительство состоит из большого числа независимых бюрократов, преследующих свои собственные цели, становится все более затруднительно сформулировать политику корпоративного управления на основе единого принятия решений. Поскольку политики остаются независимыми в своих корпоративных устремлениях, само правительство становится основным фактором дестабилизации эффективного корпоративного развития, разрушающим другие решающие компоненты корпоративной среды, например, законодательную систему и институциональное развитие.

Таблица 1. Схема качественных сравнений

Модели корпоративного управления	Аутсайдерская модель	Инсайдерская модель	Возникающая российская модель
Статутарная/ нестатутарная организация	США : Доклад Тредвэя (1987), СК: Доклады Кэдбери (1992 и 1996)	Германия: Закон о положении рабочих на предприятиях (1972), Закон о праве участия представителей наёмных работников в управлении предприятием (1976)	Закон о ценных бумагах (1996), Закон об АО (1996), Закон о защите инвестиций (1999)
Структура Совета директоров	Одноуровневый совет	Двухуровневый совет	Одноуровневый совет
	Акционеры (институциональные и индивидуальные)	Перекрестное владение акциями (семьи, банки, правительство)	Владение блокирующими пакетами (менеджеры, правительство)
Роль акционеров	Очень важна	В равной мере важна	Умеренно важна
Роль других заинтересованных сторон	В равной мере важна	Очень важна	Умеренно важны
Фундаментальные принципы	Максимизация ценности акционеров	Лояльность к клиентам, права работников, корпоративная социальная ответственность	Централизация, Сохранение концентрации владения и контроля
Цели деятельности	Прагматичные (краткосрочный подход)	Прагматичные (долгосрочный подход)	Личный/прагматичный (средне/долгосрочный подход)
Проблема принципал-агент	Существует	Возможна	Возможна
Природа фондового рынка	Ликвидный	Неликвидный	Неликвидный (сейчас)
Природа рынка труда	Гибкий	Негибкий	Гибкий
Экономическая структура	Рыночно-ориентированная	Ориентированная на внутренние связи	Ориентированная на финансово-промышленные группы
Источник: авторы, цитируемые в тексте			

Выводы и дальнейшие указания

Анализ экономического фактора структуры показал, что приватизация принадлежащих государству предприятий стала символом рождения российского корпоративного сектора. Приватизация в начале 1990-х годов стала одной из наиболее успешных реформ с точки зрения ее масштабов, но в результате привела к появлению корпоративного владения с достаточно амбивалентной природой. Главным результатом российской приватизации стало резкое разделение корпоративного владения между крупными и мелкими акционерами корпоративного сектора.

Российская приватизация породила сильно выраженное преобладание инсайдеров, при котором менеджеры контролируют акционеров и приобретают чрезмерные исполнительные полномочия в ущерб мелким акционерам. Хотя инсайдерское владение не замедляет естественного развития здоровой системы корпоративного управления, в случае с Россией оно превращается в препятствие для движения к объяснимой модели корпоративного управления.

Анализ политического фактора раскрыл степень политической коррупции, пронизавшей российский корпоративный сектор. Обусловленное ею агрессивное приобретение и консолидация владения путем скупки акций усилило корпоративную власть менеджеров, что, в свою очередь, привело к появлению уникального ответвления инсайдерской модели корпоративного управления.

Слабость правового поля также показала себя как дестабилизирующий фактор при создании ответственной корпоративной системы, не обеспечивающий защиты мелких акционеров от злоупотребление менеджерами чрезмерной властью и продлевающим существование коррупции и культурной неосведомленности о справедливом и прозрачном корпоративном управлении. Отсутствие правовой защиты корпоративного владения продолжает подрывать доверие инвесторов не только в России, но и во всем мире: в итоге, будучи владельцами корпорации, крупные акционеры в России не требуют широких прав. Поэтому реорганизация правовой системы для них не выгодна, поскольку может лишь поставить под вопрос сохранение их абсолютного контроля.

Это делает возникающую модель корпоративного управления в России отличной от континентальной инсайдерской модели: несмотря на высокий уровень инсайдерского владения и вмешательство правительства, корпоративный произвол и злоупотребления столь широкого масштаба оказывают разрушительное воздействие на правовые и общественные институты и ход жизни общества. Настало время заняться вопросами корпоративного управления в России. Экономические и политические факторы после 1998 года, а также нынешние высокие цены на энергоносители указывают на обоснованно необходимые условия для корпоративных изменений.

В связи с этим, в последние годы в России возрастает интерес к международным стандартам корпоративного управления как со стороны эмитентов и инвесторов, так и со стороны государственных структур, призванных обеспечивать права инвесторов. Однако, проявление интереса к проблемам корпоративного управления, к сожалению, не всегда означает готовность компаний предпринимать действия, направленные на решение данных проблем.

Регулирующие и действующие субъекты корпоративной среды должны признать, что пришло подходящее время для осуществления структурных реформ российского корпоративного управления, так как является очевидным, что без оптимизации модели и системы корпоративного управления Россия будет лишена притока как внешних, так и внутренних инвестиций, без которых российские корпорации никогда не смогут быть признаны надежными и конкурентоспособными в мировом масштабе.

ГЕДГАФОВА А.М., КАГЕРМАЗОВ В.З.

РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Реструктуризация системы управления хозяйствующего субъекта является частью общего проекта реструктуризации и при этом служит одним из важнейших резервов повышения эффективнос-

ти деятельности предприятия в современных условиях хозяйствования, поскольку хорошо организованная система управления создает благоприятные предпосылки для повышения качества управленческих решений, способствующих повышению эффективности производства.

Реструктуризацию рассматривают также в качестве первого этапа подготовки предприятия к приватизации, после завершения которого осуществляется продажа компании частным инвесторам.

Имеет место и точка зрения, что реструктуризация предприятия как способ повышения его рыночной стоимости может предполагать:

- реструктуризацию долгов (кредиторской задолженности) предприятия;
- реструктуризацию активов фирмы, в том числе дебиторской задолженности;
- реструктуризацию акционерного капитала предприятия.

Понятие «реорганизация» практически совпадает с формулировкой, содержащейся в Гражданском Кодексе РФ, — процесс радикального изменения структуры и функций предприятия в форме слияния и приобретения, разделения и выделения, преобразования.

В иностранной литературе термин «реструктуризация корпораций» (corporate restructuring) обычно подразумевает распродажу активов, например, дивести́рование.

Во многих источниках термины «реструктуризация» и «реорганизация» отождествляются. На наш взгляд, их следует различать: реструктуризация является одним из элементов реорганизации. Но оба процесса друг друга дополняют. Для выявления сути этих процессов рассмотрим этимологию данных понятий.

Термин «организация» происходит от латинского *organizo*, что означает «строить», «устроить», «организовать». В современной теории под организацией понимается достижение структурированности, внутренней упорядоченности, согласованности взаимодействия частей в системном объекте. Структура (от латинского *structure*, означающего строение, расположение, порядок) отражает определенные взаимосвязи, взаиморасположение составных частей системы, ее устройство, строение. Структура характеризует, таким образом, организованность системы, устойчивую упорядоченность элементов и связей. Одна и та же система может быть представлена разными структурами в зависимости от цели ее создания и соответственно может меняться, перепроектироваться. Из этого следует, что структура есть результат организации, действия ее активной силы. Организация выступает по отношению к структуре как внешнее воздействие. В процессе организации формируется структура. В результате организация предстает как совокупность или система взаимоотношений, видов деятельности, прав, обязанностей, ролей. Таким образом, можно говорить о том, что организация — это система с объективированной структурой. Объективированность объясняется целевой направленностью формирования структуры. Поэтому организацию можно рассматривать как средство достижения целей.

Таким образом, если меняются цели, то в результате организации как целенаправленного процесса меняется структура. Реорганизация — изменение целевой направленности, условий и способов структурных изменений.

Реструктуризация — изменение структуры в направлении ее органичности. Целью реструктурирования и, соответственно, реструктуризации является обеспечение жизнеспособности, определенной гибкости производственной системы для ее эффективности при различных внешних и внутренних переменных.

Связанным с реорганизацией и реструктуризацией является понятие «реформирование». Оно происходит от слова «форма». Форма (латинское *forma*) имеет несколько значений: 1) наружный вид, внешнее очертание; 2) устройство, структура чего-либо; 3) система организации чего-либо и другие. Итак, это понятие связано с внешними границами системы, ее структурой, организацией, а также формальностью и формализованностью. Из этого следует, что форма — это понятие, содержащее в себе определенную жесткость. При ослаблении жесткости теряется форма и возникает бесформенность, происходит деформация. Таким образом, при внутреннем или внешнем чрезмерном воздействии (давлении) система нуждается в реформе — изменении формы, а значит, изменении структуры и организации. Из этого следует, и на этом будет построено дальнейшее исследование, что все изменения в компании целесообразно называть термином «реформирование», тогда реорганизация будет являться внешней стороной реформирования, а реструктуризация — обеспечивать осуществление процессов внутри компании.

В результате исследования, нами конкретизировано экономическое содержание понятия «реформирование» — это изменение корпоративной стратегии организации, с помощью внешнего процес-

са реорганизации и внутреннего процесса реструктуризации.

Реструктуризация, исходя из ее содержания, включает: совершенствование структуры и функций управления, преодоление отставания в технико-технологических аспектах деятельности, совершенствование финансово-экономической политики и достижение на этой основе повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции (услуг), роста производительности труда, снижения издержек производства, улучшения финансово-экономических результатов деятельности.

Реструктуризация, как правило, осуществляется на основе так называемого бизнес-плана или его более традиционной разновидности — организационного проекта, представляющих собой модель развития структуры и функций компании в соответствии с поставленными задачами.

Цели процесса реструктуризации определяются как:

- увеличение рыночной стоимости собственного капитала компании как обязательного условия ее конкурентоспособности;
- улучшение экономических и финансовых показателей функционирования компании;
- привлечение долгосрочных вложений капитала в виде прямых инвестиций или долгосрочных долговых обязательств;
- усиление конкурентоспособности компании за счет слияний.

Следует особо отметить, что в качестве базисных организационных элементов в рамках программ перехода к ресурсосберегающему производству должны приниматься такие инструменты, которые далее не могут быть расчленены на мероприятия более низкого порядка. В ходе реструктуризации используется также ряд сложных, интегрированных организационных концепций. Речь идет о совокупности мероприятий, которые базируются на увязке нескольких базисных элементов в разных формах.

В рамках современного интегрированного подхода к технологическому менеджменту компании важнейшими элементами являются вид и содержание технологии, пути ее получения (приобретения), методы оценки технологии.

Основными направлениями реструктуризации выступают стратегические направления расширения либо сокращения бизнеса. Стратегии расширения сферы деятельности могут быть реализованы в следующих формах: слияние; присоединение; покупка имущества; аренда имущества; лизинг имущества; приватизация. Отдельно можно выделить так называемые задачи внутреннего развития, которые могут быть решены следующими способами (альтернатива корпоративным слияниям): совместное предприятие, участие в инвестиционных проектах, венчурные инвестиции, лицензирование, маркетинговые соглашения, технологическое участие, франчайзинг. Стратегии сокращения могут быть реализованы путем разделения, выделения, продажи имущества, сокращения собственного капитала, сдачи имущества в аренду, создания дочернего предприятия, безвозмездной передачи активов, передачи имущества в зачет обязательств, консервации имущества, ликвидации предприятия.

В результате изучения современных тенденций в области теории и практики управления можно выделить следующие наиболее актуальные концепции и подходы, которые могут быть использованы при реструктуризации предприятий:

- реструктуризация на основе создания бизнес-единиц;
- концепция «ключевой компетентности»;
- ресурсный подход;
- концепция «минимализма»;
- концепция «современного предприятия».

Концепция реструктуризации на основе бизнес-единиц появилась в 80-е годы, когда в успешно работающих западных компаниях проходил процесс децентрализации и образования «стратегических подразделений бизнеса» — путь, по которому сегодня идут многие отечественные предприятия.

Ключевая компетенция — это уникальная технология и приспособленный для ее реализации хорошо отлаженный высококачественный производственный процесс и высококвалифицированный персонал.

Основная идея концепции «минимализма» состоит в том, чтобы освободить производственный процесс, рассматриваемый, прежде всего, как «генератор прибыли», от всего лишнего: ненужных затрат, потерь времени, брака, узких мест, излишних запасов и пр.

Концепция «современного предприятия» предполагает, что не стратегия, а организация предприятия, организационная культура, качество отношений с потребителями, управление персоналом,

оптимизация основных процессов должны стать главным объектом внимания руководства предприятия.

Принятие решения о реструктуризации компании должно быть продиктовано результатами так называемой диагностики.

Процесс подготовки реструктуризации начинается с момента осознания менеджерами компании ее необходимости, показателями которой могут стать:

- кризисное положение предприятия, возможность банкротства;
- необходимость изменить (расширить) сферу деятельности;
- появление тенденции к спаду объема продаж продукции предприятия;
- появление (усугубление) административных проблем;
- устойчивая тенденция к увеличению накладных расходов;
- ухудшение выполнения операций (закупка, производство, сбыт);
- тенденция к ухудшению основных экономических показателей по сравнению с конкурентами или удачными, с точки зрения руководства, периодами деятельности компании;
- невозможность осуществлять контроль за ходом выполнения работ;
- отсутствие системы учета рыночных изменений при разработке и продвижении продукции предприятия и т.д.

Реорганизация является одной из процедур, применяемых в отношении предприятия-банкрота, она включает:

- внешнее управление имуществом должника;
- санацию (оздоровление предприятия должника).

Банкротство — один из способов перераспределения собственности от неэффективных собственников к эффективным.

Участие государства как кредитора в процедурах банкротства должно быть направлено на осуществление реструктуризации предприятия, привлечение эффективных собственников, достижение долгосрочных целей повышения эффективности предприятий в ущерб фискальным краткосрочным интересам. Связь реорганизации и стратегического менеджмента можно представить на рисунке 1.

Долгосрочные цели обеспечиваются посредством стратегии. Стратегия понимается нами как совокупность целей компании и конкурентоспособных методов менеджмента по их достижению.

В общем смысле стратегия — это план управления фирмой, направленный на укрепление ее позиций, удовлетворение потребителей и достижение поставленных целей. Как правило, когда предстоит выбор между достижением долгосрочных или краткосрочных целей, преимущество должны иметь долгосрочные цели.

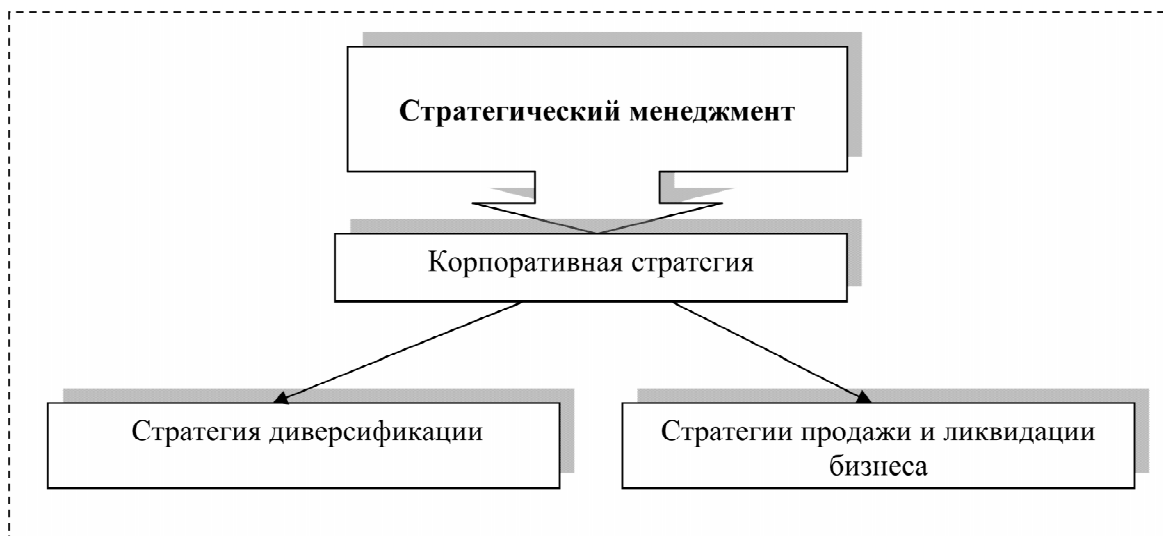


Рисунок 1. Связь стратегического менеджмента и реорганизации компании

На наш взгляд, удобно выделить два основных типа целей: стратегические и финансовые. Первые должны быть сфокусированы на создании конкурентных преимуществ, вторые — на достиже-

нии приемлемых финансовых показателей. Финансовые цели обязательны, так как при нехватке финансовых средств компания может остаться без ресурсов, необходимых ей для роста и процветания. Стратегические цели направлены на укрепление конкурентных позиций компании на рынке.

Стратегия компании состоит из запланированных действий (намеченная стратегия) и необходимых поправок в случае непредвиденных обстоятельств (незапланированные стратегические решения).

В диверсифицированной компании стратегии традиционно разрабатываются для четырех организационных уровней:

- корпоративная стратегия (стратегия для компании и сфер ее деятельности в целом);
- деловая стратегия (для каждого отдельного вида деятельности компании);
- функциональная стратегия (для каждого функционального направления определенной сферы деятельности). Каждая сфера деятельности имеет производственную стратегию, стратегию маркетинга, финансов и т.д.;
- операционная стратегия (стратегия для основных структурных единиц: заводов, торговых региональных представителей и отделов (внутри функциональных направлений)).

Корпоративная стратегия — это общий план управления компанией, распространяющейся на все ее подразделения, охватывающий все направления деятельности, которыми она занимается. Корпоративная стратегия состоит из всех действий, предпринимаемых менеджментом компаний для утверждения своих позиций в различных отраслях промышленности, и подходов, используемых для управления делами компании.

Основная задача корпоративной стратегии — это поиск новых направлений деятельности (расширение уже существующих), которые бы позволили фирме добиться конкурентных преимуществ и максимизировать свою стоимость в долгосрочном периоде. Слияния являются одним из наиболее часто используемых инструментов корпоративной стратегии.

Разработка корпоративной стратегии для диверсифицированной компании предусматривает четыре вида действий.

1. Действия по достижению диверсификации — определение сферы действий и способа действий (открытие новой компании, приобретение существующей и т.д.). Диверсификация не должна становиться стратегически приоритетной до тех пор, пока компания не исчерпает всех возможностей для роста в своей сфере деятельности.

2. Шаги по улучшению показателей работы в тех отраслях, где уже действует фирма.

3. Нахождение путей получения синергетического эффекта среди родственных подразделений и превращение его в конкурентное преимущество.

4. Создание инвестиционных приоритетов и перелив ресурсов корпорации в наиболее перспективные области.

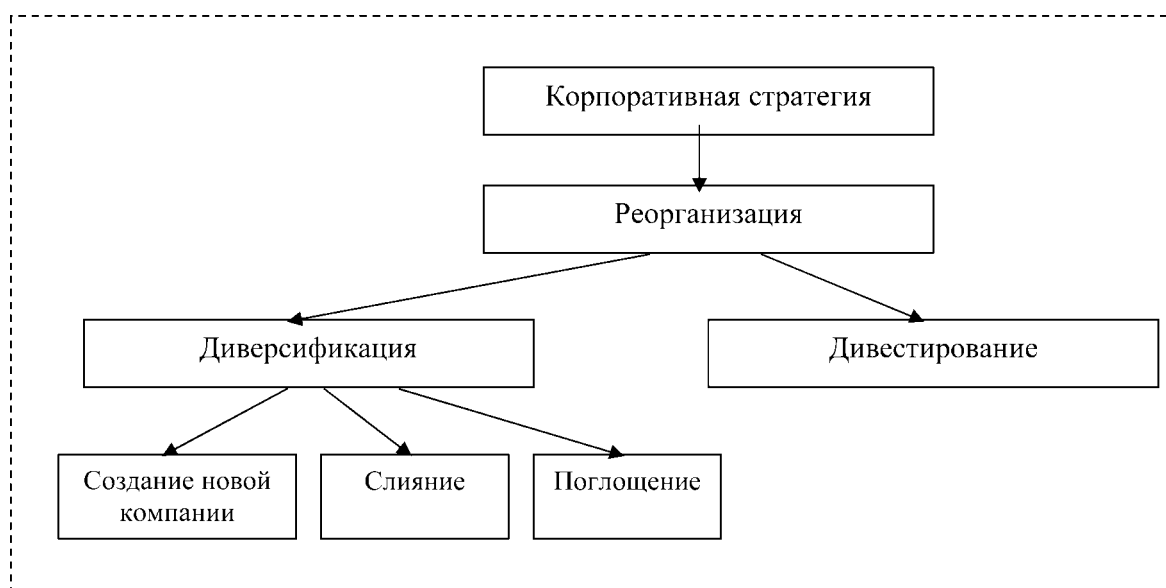


Рисунок 2. Реорганизация как внешний инструмент корпоративной стратегии

Деловая стратегия — совокупность действий и подходов, направленных на обеспечение эффективной деятельности в одной конкретной сфере бизнеса.

Функциональная стратегия относится к управленческому плану действий отдельного подразделения, занятого конкретной сферой бизнеса.

Операционная стратегия определяет, как управлять ключевыми подразделениями, а также как обеспечить выполнение стратегически важных оперативных задач (закупки, управление запасами, транспорт, реклама).

ГЕРАСИМОВ А.Н.

МУНИЦИПАЛЬНЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ АПК

Как утверждают в своих исследованиях И. Ушачев, А. Алтухов и другие ученые, ключевым сектором национальной экономики обеспечивающим продовольственную безопасность страны является агропромышленный комплекс России. По мнению министра сельского хозяйства России А.В. Гордеева состояние и развитие АПК зависит от достижений науки, системы подготовки кадров, производственно-ресурсного потенциала, состояния рынка сбыта, труда, социальной инфраструктуры, управления инновационно-инвестиционными процессами [2].

Общеизвестно, что одним из главных факторов формирования высокоэффективного, конкурентоспособного сельского хозяйства является создание условий для его расширенного воспроизводства. С точки зрения экономической теории воспроизводство можно определить как непрерывный и постоянно повторяющийся процесс производства продукции и услуг. Процесс воспроизводства предлагает не только единство всех стадий, но и наличие пропорциональностей в их осуществлении.

Условия процесса воспроизводства подчеркивают необходимость и актуальность развития инвестиционной деятельности в условиях научно-технического прогресса. В текущий период сделан акцент на использовании собственно рыночных механизмов для регулирования воспроизводственного процесса в аграрном секторе экономики страны [3]. Это четко отражено в «Основных направлениях агропродовольственной политики Правительства Российской Федерации на 2001–2010 годы», согласно которым будет осуществляться политика выведения аграрного сектора страны из затянувшегося кризиса. Таким образом, в предстоящие годы в России определяющее значение будет иметь новая инновационно-инвестиционная политика.

Следует отметить, что несмотря на достаточно заметное в последние годы оживление инновационно-инвестиционных процессов, эффективной системы управления инновационными процессами в АПК пока не сформировано, а сам процесс инновационной деятельности находится, по сути, на начальной стадии развития. Положительную динамику инновационно-инвестиционная активность получила пока только в группе передовых сельскохозяйственных организаций и интегрированных агропромышленных объединениях Московской, Белгородской, Орловской, Ленинградской и некоторых других областей, а также в некоторых предприятиях пищевой промышленности. Препятствием для осуществления инновационных процессов является слабая материально-техническая база, дефицит квалифицированных кадров, осуществляющих функции инновационного менеджмента, скудное финансирование.

Проблемы, накопившиеся в АПК России, требуют продуманных системных решений, рассчитанных на стратегическую перспективу. Примером такого подхода является подготовленный специалистами Минсельхоза РФ учеными Россельхозакадемии проект взвешенной и эффективной стратегии развития аграрного сектора страны [1].

В целях улучшения ситуации в агропромышленном комплексе страны намечен и осуществляется ряд крупномасштабных мер:

1. Разработана Стратегия развития агропромышленного комплекса и рыболовства, определившая основные направления развития АПК до 2015 года.

2. Разработан и принят к реализации приоритетный национальный проект «Развития АПК» включающий в себя три направления: «Ускоренное развитие животноводства», «Стимулирование развития малых форм хозяйствования» и «Обеспечение доступным жильем молодых специалистов (или их семей) на селе».

3. В 2006 году приняты две федеральные целевые программы «Социальное развитие села до 2010 года», «Сохранение и восстановление плодородия почв, земель сельхозназначения и агроландшафтов как национального достояния России на 2006- 2010 годы». Кроме этого в стадии разработки находится ряд целевых программ среди них федеральная целевая программа «Повышение эффективности и развития ресурсного потенциала сельского хозяйства», ведомственные целевые программы: «Развитие животноводства»; «Развитие растениеводства»; «Кадровое обеспечение АПК и рыболовства»; «Научно-техническое обеспечение АПК и рыболовства»; «Развитие рынка зерна»; «Развитие и поддержка кредитования АПК»; «Обновление и использование основных производственных факторов предприятий АПК и рыбохозяйственного комплекса».

Небогатая практика стратегического управления агропромышленным производством показывает, что наиболее перспективным путем успешной реализации стратегических планов как в коммерческих организациях, так и на уровне муниципальных районов могут служить региональные (муниципальные) инновационно-инвестиционные проекты развития как определенных подкомплексов, так АПК региона в целом. Разработка структурно-динамической модели подготовки муниципальных инновационных проектов и ее осуществления на практике является чрезвычайно своевременной и актуальной. Составной частью региональных инновационно-инвестиционных проектов, являются отраслевые инновационные программы (ОИП) развития продуктовых подкомплексов региональных АПК, которые, будучи обеспечены надежными программно-методическими разработками, могут быть использованы в качестве перспективных моделей успешной реализации стратегических планов и планов маркетинга в общей концепции стратегического управления современным агропромышленным производством как в коммерческих организациях, так и на уровне региона (или административного района).

Отраслевые инновационные программы развития региональных АПК призваны стать доступными и понятными программно-методическими документами, четко указывающими средства и методы достижения устойчивого роста производства предпринимательских структур и доходов муниципальных бюджетов. Отраслевые инновационные программы должны обоснованно и доступно показать методы, формы и механизмы возрождения и успешного регулирования регионального АПК посредством оптимизации производственной жизнедеятельности отдельных продуктовых подкомплексов.

В процессе разработки инновационных программ развития продуктовых подкомплексов для каждого конкретного региона (или административного района) должен быть осуществлен и самым детальным образом проработан ряд вопросов:

- детальный анализ современного состояния АПК региона (административного района);
- определены основные цели, задачи, и принципы разработки отраслевых инновационных программ;
- определены и обоснованы этапы, сроки, и темпы реализации ОИП;
- обеспечена организационно-экономическая увязка отраслевых инновационных программ с имеющимися планами совершенствования структуры агропромышленного комплекса региона (административного района) и их дальнейшего развития на оперативную, тактическую и стратегическую перспективу;
- разработаны гибкие системы ведения хозяйственной деятельности исходя из природных особенностей региона;
- определено (до мельчайших деталей) финансовое обеспечение инновационной программы;
- гарантировано научное и кадровое обеспечение разрабатываемых ОИП.

Определение основных целей отраслевых инновационных программ должно осуществляться с учетом системы организационных, экономических, технологических и финансовых мероприятий, обеспечивающих рост производственного потенциала, снижения экологической напряженности сельскохозяйственного производства, создания условий устойчивого роста благосостояния тружеников села и всего населения региона. Основными принципами отраслевых инновационных программ должны быть:

- комплексное использование преимуществ и природно-экономического потенциала региона при

рациональном сочетании различных форм собственности и хозяйствования с учетом специфики природно-климатических условий;

- системный подход к решению экономических, социальных и экономических проблем;
- сочетание административных и экономических рычагов регулирования хозяйственной деятельности;
- гибкость концептуальных решений, обеспечивающая быструю адаптацию к изменяющимся рыночным и социальным условиям хозяйственной деятельности.

Основные задачи отраслевых инновационных программ в общем виде могут быть представлены следующим перечнем аспектов:

- многовариантная оценка перспективной динамики условий воспроизводства АПК региона, выявления «узких мест» и «точек роста»;
- мониторинг регионального рынка продовольствия и условий обеспечения продовольственной безопасности;
- совершенствование хозяйственного механизма с целью развития эффективных форм организации производства и товарного обращения;
- рациональное использование земельных, трудовых, материальных ресурсов, увеличение инвестиционного потенциала;
- преодоление убыточности и повышение конкурентоспособности;
- определение источников и способов мобилизации финансовых ресурсов, а также обоснование приоритетных направлений их эффективного использования;
- изыскание малозатратных и энергосберегающих резервов роста производства продукции АПК на основе использования накопленного потенциала аграрной науки;
- освоение гибких систем ведения сельского хозяйства в увязке с отраслевыми инновационными программами.

При разработки комплекса мероприятий, призванных устранить последствия кризиса в определенном продуктовом подкомплексе конкретного региона России, необходимо, на наш взгляд, руководствоваться следующими соображениями. С одной стороны требуется считаться с отсутствием значительных финансовых ресурсов для расширенного воспроизводства, а с другой — учитывать возможность постепенного их накопления за счет наведения элементарного порядка в хозяйственной деятельности. В связи с этим особенно важным следует признать: восстановление управляемости АПК, существенное сокращение дефицита оборотных средств, как основного условия простого воспроизводства, мобилизацию малозатратных резервов экономического роста в конкретной отрасли.

Совершенствование структуры агропромышленных комплексов регионов должно быть взаимосвязано с состоянием и тенденциями динамики рыночного спроса, исходя из специфики природных и социально-экономических условий производства и наличных ресурсов в административных районах и хозяйствах. При этом следует иметь в виду, что выполнение планов в условиях существенной неопределенности социально-экономической политики на федеральном уровне практически возможно лишь в том случае, если хозяйственному механизму будет придан тот уровень гибкости, который позволит достигнуть определенных в отраслевых инновационных программах рубежей, независимо от изменений в сфере федеральной аграрной политики. Обеспечение такой гибкости требует существенного повышения экономической роли государственных органов управления на региональных и муниципальных уровнях.

Регулирующие функции могут реализовываться в плане посредством активизации роли государства (на региональном и муниципальном уровнях) как собственника условий хозяйственной деятельности, а также путем усиления позиций властных структур региона в качестве субъектов рыночного оборота.

Создание благоприятной рыночной среды должно осуществляться на основе регионального законодательства по подавлению недобросовестной конкуренции, развитием рыночной инфраструктуры. С целью повышения ответственности управленческих структур за исполнением отраслевых инновационных программ необходимо при ежегодном рассмотрении годовых бюджетов обеспечить соответствие намечаемых показателей стратегическим задачам. При этом предусматриваются стимулирование реализации ОИП. В системе рычагов, обеспечивающих совершенствование хозяйственного механизма необходимо обратить внимание на использование:

- регулируемых цен на социально значимый ассортимент продукции, реализуемый в порядке

натурализации финансовых обязательств;

- вовлечение в оборот неиспользуемых мощностей предприятий переработки, реализации и хранения;
- банковского кредита под определенные гарантии краевой и районных администраций;
- льгот по налогообложению, а также привилегий на размещение и организацию хозяйственной деятельности для предприятий, обеспечивающих высокую бюджетную и мультипликативную эффективность;
- экономических санкций, стимулирующих рост производства и повышения конкурентоспособности продукции.

При разработке отраслевых инновационных программ основным источником финансовых ресурсов на уровне коммерческих организаций должны стать: формирование и накопление средств в инвестиционном, страховом, резервном фонде; выручка от реализации имущества, от вторичной эмиссии акций и использования коммерческих векселей, от аренды и залога; кредиты, займы; бюджетные дотации, налоговые льготы; прямые инвестиции предпринимательских структур.

В целях повышения эффективности использования финансовых ресурсов на уровне предприятий необходимо: концентрировать их на приоритетных направлениях, обеспечивающих большую отдачу в кратчайшие сроки; кооперирования их для решения общих задач увеличения объемов производства и качества конечной продукции; обеспечить систематический контроль за выполнением уставных требований по соблюдению финансовой дисциплины, учёту и распределению финансов, ускорению оборачиваемости ресурсов, сокращению управленческих расходов.

Экономическая эффективность освоения инновационно-инвестиционных программ складывается из ее отдельных элементов, а именно, от эффективности внедрения новых и совершенствования существующих технологий, внедрения механизации технологических процессов, совершенствования организации труда и перераспределения функций отдельных работников, повышения заинтересованности путем внедрения современных систем оплаты труда и мер морального и материального стимулирования работников. Работа по повышению эффективности программ должна осуществляться и контролироваться на всех этапах в соответствии с комплексным инновационно-инвестиционным финансовым планом.

Муниципальные инновационные проекты развития АПК призваны стать доступными и понятными программно-методическими документами, четко указывающими аграрным товаропроизводителям средства и методы достижения устойчивого роста производства и доходов коммерческих организаций и местных бюджетов административных органов управления. Муниципальные инновационные проекты должны доступно и обоснованно показать все необходимые формы, методы и механизмы успешного регулирования производственно-экономической деятельности в региональных АПК через оптимизацию производственной деятельности отдельных продуктовых подкомплексов в интересах всего регионального хозяйства.

Посредством профессиональной разработки и не менее профессионального осуществления муниципальных инновационных проектов развития появляется реальная возможность решения проблем достаточного обеспечения населения субъектов РФ продовольствием собственного производства и в ближайшем будущем, и в стратегической перспективе. Вполне возможно ожидать также повышения роли отдельных регионов в деле наращивания поставок продовольствия как на общероссийский, так и на зарубежный рынки.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Алтухов А. Методология и методика определения уровня продовольственной безопасности страны // АПК: экономика, управление. 2006. № 8.
2. Гордеев А.В. О мерах по реализации приоритетного национального проекта «Развитие АПК» // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2006. № 1.
3. Ушачев И. Продовольственная безопасность страны: проблемы и решения // АПК: экономика, управление. 2006. № 10.
4. Федеральный закон РФ «Об общих принципах организации местного самоуправления» от 06.10.2003 г. № 131-ФЗ.
5. Harvey D. Which role should government take in the agri-food sector in the next decade? // *Markte der Agrar — und Ernährungswirtschaft*. Munster-Hiltrup, 1997.

ГОЛОТИН И.С.**РЕАЛИЗАЦИИ ФАКТОРА ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ КОНКУРЕНЦИИ В ИНТЕРЕСАХ МНОГОПОЛЮСНОГО РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ: ПРИОРИТЕТНЫЕ УСЛОВИЯ И МЕХАНИЗМЫ**

Значимым аспектом динамики современной экономики выступает нарастание и усложнение конкурентных отношений во всех их формах. В контексте глобализации и регионализации конкуренция приобретает черты территориально детерминированного процесса, когда сами территории оказываются вовлеченными в конкурентное взаимодействие в качестве его субъектов и, одновременно, своего рода специфической конкурентной среды. Выступая в двуедином качестве фактора динамики мезоэкономических систем и следствия их функциональной сопряженности, территориальная конкуренция может быть определена как непрерывный многокомпонентный процесс трансформации статусов, результатов деятельности и потенциалов динамики территориальных социально-экономических систем в масштабе национальной и глобальной экономики в ходе производства, обмена, распределения и потребления факторов производства и результатов хозяйственной активности и структурируема по своим базовым уровням (макро, мезо- и микро-), объектам (имидж региона, административные функции, финансы и инвестиции, инфраструктура, производственные объекты, экологическая среда и др.) и полям (институциональное, финансово-инвестиционное, информационно-технологическое и т.д.). Адаптированность региона к условиям территориальной конкуренции проявляется в его конкурентоспособности, понимаемой как складывающийся (актуальный) уровень реализации конкурентных преимуществ по совокупности позиций конкуренции, выражающийся в доле рынка, статусе, устойчивости конкурентного положения, с учетом степени вовлеченности (спектра сфер, где территория может эффективно включаться в конкуренцию).

Перспективы развития региональной экономики (включая и доминанту интеграционных, центростремительных тенденций, рост полицентризма) определяют как потенциал наращивания территориально-локализованных конкурентных преимуществ, так и общее усиление территориальной конкуренции, ориентированное на формирование полномасштабных, значимых в национальном и глобальном масштабе ареалов опережающей модернизации и роста, активизация межтерриториальной хозяйственной интеграции, повышение эффективности региональной организации российской экономики в целом. При этом для территориально-хозяйственной системы современной России особую значимость приобретает преодоление выраженного пространственно-институционального «торможения» (асимметрии, деформации) территориальной конкуренции, складывающейся как итог: территориальной асимметрии в диверсификации и модернизации экономики, дефицита системно значимых полюсов роста и, соответственно, низкие темпов и ограниченного масштаба пространственной диффузии нововведений; территориально-монополистического поведения корпораций («закрепление» каждого хозяйствующего субъекта не только в «своей» производственно-сбытовой нише, но и на «своей» территории) и властных структур регионального уровня; различной подготовленности (ресурсной, институциональной и т.п.) сегментов территориально-хозяйственной России к посткризисному переходу, что обусловило резко расходящиеся тренды конкурентного поведения и соответствующих позиций для регионов, столичных городов, центров субъектов федерации; чрезмерной и малоэффективной государственно-регулятивной детерминантой территориального развития (как в масштабе национальной экономики, так и на субфедеральном уровне) на фоне усиления центростремительных тенденций при практическом отсутствии действенной региональной политики. Исторически сложившаяся и расширенно воспроизводящаяся в современных политико-экономических условиях рентоориентированность, а также всё более выраженный для российской экономики примат глобального над национальным, а федерального над региональным, создают условия для активизации центростремительных тенденций и нарастания центр-периферийных градиентов, выдвигают в качестве приоритетного объекта и условия территориальной конкуренции позиционирование в территориально-хозяйственной системе «центр-периферия».

Преодоление специфически российских факторов, снижающих потенциал конкуренции как инструмента развития регионов РФ и страны в целом, лежит в формировании стратегии реализации

конкуренции вовне при одновременном устранении региональной разобщенности, причем с учетом нынешнего, не во всем удачного, опыта централизации управления. Последнее предполагает учёт как универсальных трендов, так и локальных особенностей факторов, форм и механизмов территориальной конкуренции на основе формирования системы индикаторов, ориентированной на выявление перспективных сфер конкуренции и направлений наращивания или формирования конкурентных преимуществ на мезоуровне. Модельной в этом отношении представляется территориально-хозяйственная система Юга России, рассматриваемого в двуедином качестве регионально-диверсифицированного субъекта территориальной конкуренции и, одновременно, пространственной среды развёртывания конкурентного процесса.

Являясь одним из основных макрорегионов РФ, Юг России характеризуется многоукладностью экономики при наличии существенного сегмента её архаических и теневых форм, сохраняющейся даже на посткризисной стадии деиндустриализацией, недоинвестированием и слабой степенью включённости в мирохозяйственные связи на фоне глубокой, обусловленной пространственной неоднородностью природно-экологических, инфраструктурных и институционально-рыночных условий территориальной экономической асимметрии. Идентификация и ранжирование сложившихся на Юге России региональных полюсов роста (чьё наличие и состояние корреспондируют с потенциалом действенного включения региона в систему территориальной конкуренции) проведены на основе авторской алгоритмизированной методики, вмещающей в себя пять последовательных расчётно-аналитических этапов (селекция индикаторов, приведение индикаторов к населению, площади и т.д., нормирование приведенных индикаторов, формирование блочных индикаторов, расчёт общего коэффициента конкурентоспособности) и учитывающей такие аспекты оценки конкурентоспособности как привлекательность территории (6 индикаторов), её контактность (11 индикаторов), эффективность (4 индикатора) и инновационность (11 индикаторов). Как свидетельствуют проведённые расчёты, Краснодарский край и Ростовская область имеют практически идентичные, максимальные на Юге показатели конкурентоспособности, выступая «точками роста» макрорегиона. В аутсайдерах рейтинга — Калмыкия и Ингушетия, где индекс конкурентоспособности вдвое ниже, чем у лидеров, а также Кабардино-Балкария, Карачаево-Черкесия и Дагестан, имеющие нижесредние для Юга показатели. Полученные количественные оценки позволили выявить сильные и слабые стороны каждого региона в системе территориальной конкуренции.

Доминантными факторами развития регионов Юга России в рамках механизма территориальной конкуренции выступают: приморское и транзитное положение, включённость в реализацию стратегических российских приоритетов, наличие рыночно выигрышных отраслей (АПК, ТЭК), унаследованный уровень развития инфраструктуры (особенно транспортной), особый характер взаимодействия с федеральным центром, конкурентный потенциал региональных столиц и др. При этом, в условиях узости внутрирегиональных рынков, их обособленности, неразвитости интегрирующей Юг России как территориально-хозяйственное целое инфраструктуры, конкурентоспособность макрорегиона на общероссийском и глобальном уровнях носит конъюнктурный, ограниченный во времени характер. Наиболее активным элементом территориально-хозяйственной структуры, формирующим территориальную конкуренцию, выступают города, в особенности крупнейшие. Концентрации инновационной, информационной, финансовой и коммуникационной сфер, соответствующих кадров и инфраструктуры превращает города в ведущие ареалы конкуренции в условиях смены общего её вектора, заключающегося в переходе от использования главным образом сравнительных национальных конкурентных преимуществ (природно-ресурсный потенциал, дешевизна рабочей силы), к использованию динамично меняющихся конкурентных преимуществ, основанных на научно-технических достижениях, инновациях на всех стадиях производственного цикла).

В многополюсной территориально-хозяйственной конструкции Юга России (детерминированной структурно-хозяйственными, демографо-поселенческими, административно-политическими, этноэкономическими и геостратегическими обстоятельствами) взаимодействие полюсов (ведущие регионы, крупнейшие города и городские агломерации) обретает специфический, значимый для периферийной зоны российской и мировой экономики аспект: конкуренцию за эффективную (в экономико-технологическом, финансовом, социальном и экологическом отношении) интеграцию в центр-периферийные системы различных иерархических уровней. Последняя индицируема по таким приоритетным аспектам как привлекаемые инвестиции, масштаб и характер внешнеэкономической активности, локализация сетевых бизнес-структур, бюджетные трансферты. Интегральными проявлениями

эффективности территориальной конкуренции в многополюсной системе выступают уровень и динамика налогового потенциала региона (субрегиона), а также качество жизни населения.

Одним из приоритетных условий реализации фактора территориальной конкуренции в интересах многополюсного регионального развития выступает становление эффективной (ориентированной на последовательный переход от поддержки мезоэкономических систем к их стимулированию в направлении обретения конкурентоспособности за счёт институциональных, структурных и иных изменений, а также межрегиональной интеграции) системы государственного протекционизма, понимаемого как базирующийся на институциональном, материально-техническом и финансово-экономическом потенциале государства комплекс мер, направленных на повышение имеющихся и создание новых конкурентных преимуществ товаров, фирм, отраслей и территорий. Приоритетом государственного протекционизма является формирование нового качества Юга России как третьего (после Москвы и С.-Петербурга) опорного макрорегиона конкуренции национальной экономики на стратегически важном юго-западном направлении, а его базовыми векторами — «подтягивание» южно-российской периферии до среднего по стране уровня, обеспечение реальной интеграции южно-российского экономического пространства, поддержка региональных полюсов роста (отраслевые и территориальные кластеры, крупные городские агломерации) и сложившейся функциональной ориентации макрорегиона (транспортно-транзитной, агропромышленной, рекреационной) с акцентом на внедрение инновационных технологий и институтов, обеспечивающих социально ориентированный экономико-технологический прорыв. Особо важным в этой связи следует признать создание внутри- и межрегиональных «площадок», конкурентоспособных в общероссийском и глобальном масштабе в плане действенного, учитывающего региональные интересы и приоритеты, привлечения транснационального бизнеса, особенно отраслей и производств современных высокотехнологических сегментов экономики. Государственный протекционизм должен вмещать в себя стимулирование развития регионального промдизайна и брэндинга, качественного изменения информационной среды и дополняться системной государственной поддержкой консолидации бизнеса (в том числе на основе сетевого принципа как своего рода региональных метакорпораций поставщиков и субподрядчиков, а также конкурентов внутри однородных кластеров), его ориентации на обретение нового качества глобальной конкурентоспособности на основе таких мер, как государственный заказ, беспроцентное государственное кредитование, выдача государственных субсидий, реализация административной реформы, антикоррупционной, инвестиционной, налоговой, таможенной политики и др.

Выступая специфическим механизмом совершенствования региональной организации экономики и одновременно фактором углубляющейся территориальной асимметрии, недоиспользования и аспектной деградации ресурсного потенциала территориально-хозяйственного развития, территориальная конкуренция актуализирует поиск форм и инструментов трансформации конкурентных отношений в механизм синергетического роста. Решение подобной задачи видится в анализе детерминант территориальной конкуренции, формировании системы измерения конкурентоспособности и создании адаптированной к специфике регионально стратифицированной, глобализирующейся национальной экономики системы мер повышения конкурентоспособности на мезоуровне. В этой связи для Юга России представляется необходимым как массированное применение территориально адаптированных методов маркетинговой политики, брэндинга, формирования конкурентного преимущества в интересах реализации эффективных форм партнерства в интернациональном масштабе и активного продвижения имиджа региона во внешней среде (в масштабе Большого Причерноморья, Среднего Востока, Средиземноморья), так и формирование интегрированных в глобальную экономику технологических цепочек (агропромышленная сфера, логистика, ТЭК, рекреация) с акцентом на приоритетное формирование полномасштабных кластеров в макрорегиональных полюсах роста (Ростовская, Краснодарская, Новороссийская и Сочинская агломерации), дополняемое локализацией их распределённых элементов в периферийных субрегионах.

Глобальная территориальная конкуренция инициирует переход от поддержки отдельных регионов и стимулирования их «точек роста» к целенаправленному формированию конкурентоспособных ареалов социально-экономического развития трансрегионального и трансграничного типа. С учётом формирующейся на Юге полицентрической территориальной социально-экономической модели последовательная стратегия по культивированию конкурентной среды соразвития региональных полюсов роста с одномоментным наращиванием их многоаспектного взаимодействия в макрорегиональных и национальных интересах приобретает особое значение. В территориальной социаль-

но-экономической конструкции Юга подобный потенциальный ареал макрорегионального роста и интеграции (уже реально обозначившийся динамикой двух общерегиональных центров — Ростова-на-Дону и Краснодара) нуждается в полномасштабной государственной поддержке по следующим приоритетным направлениям: транспорт и коммуникации, инноватика и образование, городская инфраструктура, внешнеэкономическая деятельность. Институциональной основой консолидированных государственных усилий по формированию территориального «ядра» конкурентоспособного развития южно-российского макрорегиона в национальном и глобальном масштабе могла бы стать специализированная подпрограмма ФЦП «Юг России» — «Стимулирование развития и интеграции региональных полюсов роста».

Ключевым условием эффективного позиционирования территории в системе территориальной конкуренции становится максимизация эффекта взаимодействия бизнеса и органов власти на всех уровнях, реализуемая, в частности, в рамках механизма частно-государственного партнерства. Последнее должно получить приоритетную ориентацию на формирование конкурентоспособной региональной среды как квазиобщественного блага с акцентом на такие сферы как подготовка кадров, НИОКР, экология, инфраструктура и архитектурно-ландшафтный дизайн и базироваться на инструментах, напрямую направленных на такие существенные в плане территориальной конкуренции аспекты региональной среды, как её инновационность (информационная поддержка инноваций, техническая подготовка площадок и др.), контактность (концессии на строительство и эксплуатация транспортных путей в рамках трансрегиональных транспортных коридоров, привлечение транспортных компаний к решению вопросов оптимизации межрегиональной логистики и др.) и привлекательность (введение стимулирующих принципов налогообложения, легитимизация и совместное регулирование трудовой миграции властями и бизнесом и др.).

ДЕРНОВАЯ О.С.

ВНУТРЕННИЙ АУДИТ И ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ

В отечественной научной литературе и на практике часто недопонимается разница между сущностью и назначением внутреннего аудита и внутреннего контроля. Это происходит в связи с тем, что и внутренний аудит, и внутренний контроль, исходя из названий, можно считать видами контроля, функционирующими в рамках отдельных организаций.

Однако не стоит рассматривать данные понятия в качестве синонимов, поскольку они имеют различную природу, разные сферы использования, неодинаковое назначение и по своей сути различны.

В зарубежной и отечественной экономической литературе высказываются различные точки зрения на роль внутреннего аудита в управлении предприятием, на соотношение понятий «внутренний аудит» и «внутренний контроль». Например, Р.Адамс утверждает, что «...внутренний аудит должен рассматриваться как элемент системы внутреннего контроля, созданный администрацией для проверки, оценки и представления отчетности в бухгалтерском учете и других составляющих контроля хозяйственной деятельности» [1, с. 27]. То есть в качестве основной функции внутреннего аудита выделяется проверка и оценка бухгалтерского учета предприятия. Дж. Робертсон расширяет функции внутреннего аудита, включая его в управленческие методы контроля [9, с. 137]. Однако он не поясняет такого утверждения и даже не дает четкой характеристики объекта аудита. Авторы работы «Аудит Монтгомери» выделяют функцию внутреннего аудиторского контроля в составе методов контроля, которые используются руководящим звеном для проведения проверок и обеспечения нормальной работы. Одновременно они относят эту функцию, наряду с деятельностью комитета, занимающегося вопросами аудита, к числу факторов, оказывающих значительное влияние на действия руководства организации при составлении финансовых отчетов. Тем самым не ставится знак равенства между деятельностью службы внутреннего аудита и функцией внутреннего аудиторского контроля.

В [7] при характеристике контрольной среды как элемента системы внутреннего контроля го-

ворится о возможности передачи отделу внутреннего аудита предприятия части функций по поддержанию системы внутреннего контроля. Кроме того, в [8] говорится о том, что служба внутреннего аудита является одной из составляющих контрольной среды, которая, в свою очередь, включена в систему внутреннего контроля.

В то же время в другом правиле (стандарте) аудиторской деятельности [6] сказано, что «...под внутренним аудитом понимается организованная экономическим субъектом, действующая в интересах его руководства и (или) собственников, регламентированная внутренними документами система контроля за соблюдением установленного порядка ведения бухгалтерского учета и надежностью функционирования системы внутреннего контроля» [2, с. 120]. Кроме того, в [5] говорится о том, что «...внутренний аудит — контрольная деятельность, осуществляемая внутри аудируемого лица его подразделением — службой внутреннего аудита. Функции службы внутреннего аудита включают мониторинг адекватности и эффективности системы внутреннего контроля...». Также в п. 5 последнего правила (стандарта) сказано, что «...постановка необходимых систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля входит в обязанности руководства, и этому следует постоянно уделять соответствующее внимание, а на службу внутреннего аудита обычно возлагаются обязанности по проверке этих систем, мониторингу эффективности их функционирования, а также представлению рекомендаций по их усовершенствованию...».

Таким образом, в первом случае определение «системы внутреннего контроля» включает понятие «внутренний аудит» (через делегирование части своих функций), тогда как, согласно другому определению, внутренний аудит — это самостоятельная система контроля, в том числе за надежностью функционирования системы внутреннего контроля, т.е. складывается двойственное положение внутреннего аудита в системе управления организацией. Но правила логики не позволяют рассматривать внутренний аудит одновременно как часть системы внутреннего контроля, и как оценку надежности функционирования системы внутреннего контроля. В этом случае невозможно говорить об объективном и независимом внутреннем аудите. Складывается парадоксальная ситуация с организационной точки зрения.

Обратимся к определению внутреннего аудита, сформулированному Международным институтом внутренних аудиторов, являющемуся с 1941 года высшим органом управления деятельностью внутренних аудиторов. Внутренний аудит — это «...деятельность по предоставлению независимых и объективных гарантий и консультаций, направленных на совершенствование деятельности организации. Внутренний аудит помогает организации достичь поставленных целей, используя систематизированный и последовательный подход к оценке и повышению эффективности процессов управления рисками, контроля и корпоративного управления...» [4].

Под предоставлением гарантий понимается заверение собственника и высшего исполнительного руководства в эффективности и надежности систем, процессов, операций на основании объективного анализа аудиторских доказательств.

Консультации, как правило, предполагаются для линейного руководства, которое самостоятельно определяет характер и объемы работ внутренних аудиторов в этом направлении.

Под независимостью в данном случае понимается организационная независимость службы внутреннего аудита. Объективность же предполагает беспристрастность и непредвзятость в своих оценках и выводах.

Чтобы лучше разобраться в этом определении, нужно представлять себе в общем виде систему корпоративного управления.

Общим собранием акционеров назначается высший орган управления — совет директоров, который одобряет стратегию развития бизнеса, осуществляет надзор за деятельностью руководства, отчитывается и несет ответственность перед собственниками. Существует также исполнительное руководство, которое находится в подчинении у совета директоров и отвечает за составление и исполнение стратегии бизнеса, обеспечение ежедневного выполнения операций, установления процедур контроля и внутренних правил и несет ответственность за результаты деятельности организации. При совете директоров создается комитет по аудиту, который рекомендует совету директоров аудитора организации и взаимодействует с ним и ревизионной комиссией организации. При исполнительном органе организации создается служба внутреннего аудита, которая подотчетна указанному комитету и проводит проверки с целью обеспечения совета директоров и исполнительного руководства информацией о степени выполнения установленных процедур контроля и об адекватном управле-

нии рисками. Данная организационная структура показана в соответствии с международной практикой и именно в таком варианте может обеспечить независимость внутреннего аудита.

Основной целью внутреннего аудита, согласно рассматриваемому определению, является совершенствование деятельности организации, оценка рисков, слабых сторон в работе организации, разработка рекомендаций, направленных на улучшение и повышение эффективности систем и процессов.

Как сказано выше, сфера деятельности внутреннего аудита включает 3 области: управление рисками, внутренний контроль и корпоративное управление. Таким образом, согласно данному определению, одной из важных функций внутреннего аудита является независимая оценка состояния внутреннего контроля организации.

Следует отметить, что слово «внутренний» во внутреннем аудите и внутреннем контроле имеет несколько различных оттенков.

В системе внутреннего контроля слово «внутренний» означает наличие внутри организации надлежащей системы бухгалтерского учета, соответствующей контрольной среды и средств контроля, реализуемых менеджерами.

Внутренний аудит должен осуществляться также внутри организации, но, в первую очередь, уже с позиции собственника организации, реализации его целей, задач и интересов. То есть, исходя из этого, для наемных менеджеров организации он является внешним контролем. Особенно наглядно это прослеживается в тех организациях, в которых службы внутреннего аудита подчиняются непосредственно наблюдательным органам управления (например, Собранию акционеров в акционерном обществе).

Поэтому внутренний аудит можно охарактеризовать, как аудит для собственников. И к его функциям, в первую очередь, должна быть отнесена проверка соблюдения добросовестности ведения дел наемными менеджерами и сохранности ими активов. Это свидетельствует об объективной необходимости использования данного вида контроля в управлении.

Потребность во внутреннем аудите испытывают не только собственники, но и наемные менеджеры. Задачей последних является управление бизнесом, которое, как известно, зависит от степени их информированности обо всех существенных аспектах при принятии управленческих решений, а также от эффективности действующей в организации системы контроля за выполнением принятых решений.

Внутренний аудит в некоторой степени является источником информации, помогающей менеджеру объективно оценить качество выполнения принятых управленческих решений, а значит и оценить надежность функционирования системы внутреннего контроля.

А чем крупнее компания, чем больше обособленных подразделений она имеет, тем более востребованной будет функция независимой оценки состояния контроля и, одновременно, функция объективного информационного источника, которой и является внутренний аудит.

Таким образом, наличие такой функции внутреннего аудита, как независимая оценка состояния контроля, позволяет утвердиться во мнении, что внутренний аудит не является частью внутреннего контроля. Это — обособленный вид контроля.

Недопустимо включать внутренний аудит в состав системы внутреннего контроля, поскольку это противоречит основополагающим требованиям формальной логики.

Следовательно, внутренний аудит — это вид контроля вообще, а не вид внутреннего контроля.

Нельзя смешивать понятия «внутренний аудит» и «внутренний контроль». Внутренний аудит по своей природе — это, в первую очередь, контроль для собственника и уже потом для менеджера, и в его функции входит оценка надежности функционирования системы внутреннего контроля организации.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Адамс Р. Основы аудита. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1995.
2. Аудиторская деятельность: организационные основы, стандарты, особенности отраслевого аудита. Составитель В.В. Калинин. М.: ИКФ «Омега-Л», 2000.
3. Золотарев В.С., Аюбов Н.А. Управленческий аудит как элемент антикризисного процесса на предприятии. Ростов н/Д: Издательство РГЭУ «РИНХ», 2002.
4. Официальный сайт Международного института рекламы // www.iiar.ru.

5. Правило (стандарт) № 29 «Рассмотрение работы внутреннего аудита». Утверждено Постановлением Правительства № 523 от 25.08.2006.
6. Правило (стандарт) аудиторской деятельности «Изучение и использование работы внутреннего аудита». Одобрено Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте Российской Федерации. Протокол № 3 от 27.04.1999.
7. Правило (стандарт) аудиторской деятельности «Изучение и оценка систем бухгалтерского учёта и внутреннего контроля в ходе аудита». Одобрено Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте Российской Федерации. Протокол № 6 от 25.12.1996.
8. Правило (стандарт) аудиторской деятельности № 8 «Оценка аудиторских рисков и внутренний контроль, осуществляемый аудируемым лицом». Утверждено Постановлением Правительства № 405 от 04.07.2003.
9. Робертсон Дж. Аудит. М.: Аудиторская фирма «Контакт», 1993.
10. Сотникова Л.В. Внутренний контроль и аудит. М.: Финстатинформ, 2000.

ДЗАГОЕВ В.А.

*СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РЕГИОНА
И ВЛИЯНИЕ НА НЕГО ЦЕНОВОГО МЕХАНИЗМА*

Одним из важнейших инструментов государственного регулирования экономики народного хозяйства в рыночных условиях является государственная поддержка развития приоритетных, социально значимых отраслей.

Проблемы совершенствования экономических механизмов, форм, методов, параметров государственной поддержки особенно остро возникают в кризисных условиях для сельских товаропроизводителей. Они носят общественный характер, затрагивают интересы всего населения страны и могут быть решены только на общенациональном Российском уровне. Вместе с тем, функционирование сельского хозяйства в различных регионах несовместимо по своим природно-климатическим условиям, специализации, наличию и обеспеченности производственным потенциалом, развитию рыночных отношений, финансовым результатам производства.

В ряде регионов ЮФО, в том числе и в Республике Северная Осетия — Алания, на эффективность работы сельхозпредприятий и всех сельских товаропроизводителей оказывает существенное влияние их геополитическое положение.

Северная Осетия — Алания по размеру территории находится на одном из последних мест среди субъектов Российской Федерации. Она занимает 0,05% территории РФ, а удельный вес численности населения составляет 0,5%. На 1 декабря 2005 года численность населения составила 704,4 тыс. чел., на 8 тыс. км². территории. При этом по плотности населения уступает только Москве и Московской области, достигая 88,1 человека на км². Если учесть, что более половины территории республики находится в горной зоне, то плотность в фактических местах проживания увеличивается более чем в два раза.

В Южном Федеральном Округе Республика Северная Осетия — Алания самая урбанизированная, на 1.01.2000 года городское население республики составило 68,6%, на 1.01.2005 года 65,4%. Это создает огромные трудности в продовольственном снабжении населения республики. В результате ухудшения жизненного уровня в республике смертность, только по данным 2004 года, превысила рождаемость на 9,8%.

Республика не может обеспечить население основными продуктами питания, даже в условиях эффективного использования своего производственного потенциала.

Таким образом, геополитическое положение Республики Северная Осетия — Алания, конфликты на юге и востоке, поставили сельское хозяйство республики в неординарные условия функционирования, требующие проведения адекватной государственной экономической политики.

При оценке сложившегося положения в сельском хозяйстве, следует принимать во внимание, что

развитие данной отрасли требует соответствующего увеличения основных фондов, а особенно их активной части. Следует учитывать, что фондоемкость продукции, соотношение текущих затрат и стоимости применяемых фондов в различных отраслях экономики неодинаковы. Как показывает опыт зарубежных стран, фондоемкость продукции сельского хозяйства примерно в 2–2,5 раза выше, чем в среднем по промышленности.

Производство промышленной продукции для сельского хозяйства в нашей стране начало катастрофически падать, что привело к существенному сокращению парка сельхозтехники и, соответственно, к увеличению нагрузки на единицу техники. Мы сознательно приводим данные по парку тракторов и комбайнов, которые являются одними из основных средств сельскохозяйственного производства промышленного происхождения, и в то же время наименее доступными для сельских товаропроизводителей.

Таблица 1. Обеспеченность сельскохозяйственных организаций РСО — Алания тракторами и комбайнами

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Приходится тракторов на 1000 га пашни, шт.	16	11	7	10	9	9	8	8
Нагрузка пашни на 1 трактор, га	62	95	135	101	108	112	119	125
Приходится комбайнов на 1000 га посевов соответствующих культур, шт.:								
Зерноуборочных	8	7	6	5	5	6	7	6
Кукурузоуборочных	5	7	13	11	8	7	4	6
Картофелеуборочных	3	3	4	2	1	3	4	2
Приходится посевов соответствующих культур на 1 комбайн, га:								
Зерноуборочных	120	140	170	203	212	173	154	159
Кукурузоуборочных	183	144	76	89	128	144	232	170
картофелеуборочных	322	370	263	564	1275	345	285	453

За рассматриваемый период количество тракторов на 1000 га сократилось вдвое, при этом, если по Российской Федерации на 1000 га приходится в 2004 году всего 5,9, то в РСО — Алания — 8 тракторов. Соответственно и нагрузка на ед. техники значительно ниже, хотя также далеко не соответствует нормативам. Количество зерноуборочных и кукурузоуборочных комбайнов на 1000 га обрабатываемой площади в республике несколько выше, чем в целом по Российской Федерации, однако, данное обстоятельство ни в коей мере не может свидетельствовать о нормальной обеспеченности республики комбайнами.

Нарушение ценовых пропорций между сельским хозяйством и промышленностью отразилось также и на количестве вносимых удобрений. Значительный рост цен на минеральные удобрения в совокупности с определенным дефицитом удобрений под различные виды культур определили наметившиеся тенденции по внесению минеральных удобрений в почву сельскохозяйственными организациями. Следует обратить внимание на тот факт, что в 2005 году было внесено минеральных удобрений (в пересчете на 100% питательных веществ) всего 34% от уровня 1998 года, при этом что, 1998 год вряд ли можно отнести к периоду стабильно функционирующего сельского хозяйства. При этом, удельный вес удобренной площади минеральными удобрениями во всей посевной площади сократился вдвое и составил всего лишь 20%. Незначительное увеличение удельного веса удобренной площади органическими удобрениями во всей посевной площади не может компенсировать столь существенное сокращение.

В отличие от других отраслей сельское хозяйство не обладает рыночной властью ввиду объективных причин. На рынок одновременно выбрасывается огромное количество одноименной сельскохозяйственной продукции, что приводит к значительному снижению цен. Это непосредственно сказывается на соотношении цен, усугубляется диспаритет при обмене. По сути, сельское хозяйство оказалось в тисках двух монополистов — смежников. С одной стороны — это промышленные предприятия, поставляющие селу средства производства и оказывающие услуги; с другой заготовительные и перерабатывающие организации, предприятия. Данное обстоятельство привело к перераспределению добавочной стоимости между секторами материального производства вследствие изменения

относительных цен, снизилась доля доходов сельского хозяйства в конечной розничной цене продовольственных товаров. В результате отечественные сельскохозяйственные товаропроизводители были вынуждены сокращать объемы производимой продукции, при одновременном росте ее себестоимости. Опережающие темпы роста цен на товары и услуги для сельского хозяйства по сравнению с ростом цен на реализуемую сельскохозяйственную продукцию привели в конечном итоге к снижению рентабельности и ухудшению финансового положения сельского хозяйства.

Таблица 2. Финансовые результаты деятельности сельскохозяйственных предприятий РСО — Алания

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2005 к 1998
Число сельскохозяйственных предприятий (на конец года)	92	89	91	88	89	90	88	76	82,61
в том числе убыточных:									
Всего	66	40	44	33	38	56	61	56	84
в процентах от числа сельскохозяйственных предприятий	71,7	45,0	48,4	37,5	42,7	62,2	69,3	73,7	+2 п
Сумма убытка в расчете на одно убыточное предприятие, тыс. руб.	1764	982	1500	1061	1369	2426	2296	1692	95,92
Оплата труда с отчислениями на социальные нужды, тыс. руб.	82910	100933	108487	130530	135859	127476	131701	103554	124,9
Сумма дотаций и компенсаций затрат из бюджета, тыс. руб.	37579	64122	48796	48577	46479	50062	70703	106568	283,58
Прибыль, полученная от реализации сельскохозяйственной продукции, тыс. руб.	-109422	4687	-34733	11713	-14160	-75754	-116487	-90282	82,51
Рентабельность реализованной продукции сельского хозяйства, %	-32,0	+15,4	+3,2	+12,0	-2,8	-11,4	-17,5	-6,9	+25,1 п
в том числе:									
продукции растениеводства	-8,3	+39,5	+36,9	+36,7	+13,7	-5,7	+4,3	+1,1	+9,4 п
продукции животноводства	-46,7	-2,9	-18,7	-8,4	-15,4	-27,5	-32,1	-12,2	+34,5 п

Анализируя тенденции, наметившиеся в сельскохозяйственных предприятиях РСО — Алания, можно отметить, что количество крупных сельскохозяйственных предприятий сокращается, что для небольшой по размерам территории республики, в условиях малоземелья чревато негативными последствиями в продовольственном обеспечении региона собственной сельскохозяйственной продукцией. При этом особо обращает на себя внимание тот факт, что удельный вес убыточных предприятий увеличивается даже в период относительной стабилизации и роста экономики с 2000 года.

Крайне негативная ситуация в сельском хозяйстве, на этом фоне, складывается с заработной платой. Рост фонда заработной платы по приведенным хозяйствам за 8 лет составил всего лишь 24%, а в пересчете на одно хозяйство 51,2%, что не перекрывает и уровень инфляции в стране за тот же период, не говоря уже о росте реально располагаемых доходов сельского населения.

Прибыль от реализации сельскохозяйственной продукции из 8 представленных лет была получена только за 2 года. Суммы прибылей были крайне незначительными, в 1999 году 4687 тыс. руб., а в 2001 году 11713 тыс. руб. К примеру, только в 2004 году убытков от реализации сельскохозяйственной продукции было получено на сумму — 116487 тыс. руб., в то же время сумма дотаций и компенсаций из бюджета увеличилась почти в 3 раза.

В целом можно отметить, что работа сельскохозяйственных предприятий характеризуется крайней нестабильностью, которая объясняется как объективными факторами, так и субъективными, на которые необходимо воздействовать с целью минимизации их негативного влияния на конечные финансовые результаты деятельности. При этом усилия по сглаживанию и устранению данных факторов должны прилагаться как со стороны самих предприятий, в направлении повышения эффективности ведения хозяйства, так и со стороны государства. При этом необходимо учитывать, что сельское хозяйство является социально значимой отраслью, обеспечивающей продовольственную безопасность страны, на данном этапе своего развития оно не в состоянии конкурировать с иностранными монополиями и транснациональными корпорациями.

ОЦЕНКА ДИНАМИКИ ИЗМЕНЕНИЯ ЦЕН НА МАСЛОСЕМЕНА ПОДСОЛНЕЧНИКА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Отмена регулирования ценовых пропорций в агропромышленном комплексе при переходе от административно-плановой системы управления экономикой к рыночной модели хозяйствования привела к тому, что в настоящее время цены на сельскохозяйственную продукцию формируются под влиянием спроса и предложения и не подвергаются прямому контролю со стороны государства. Повышение их на первичном рынке возможно только под влиянием объективных факторов, к числу которых можно отнести снижение объемов производства или же повышение спроса.

Подсолнечник относится к культурам, цены на которые на внутреннем рынке страны находятся под влиянием колебаний мировых цен. Поэтому спрос на масличную культуру на российском рынке во многом зависит от складывающейся конъюнктуры на мировом. В связи с этим, реализационным ценам на семена подсолнечника свойственны колебания, как в сторону увеличения, так и в сторону уменьшения, и часто весьма значительные (рис. 1).

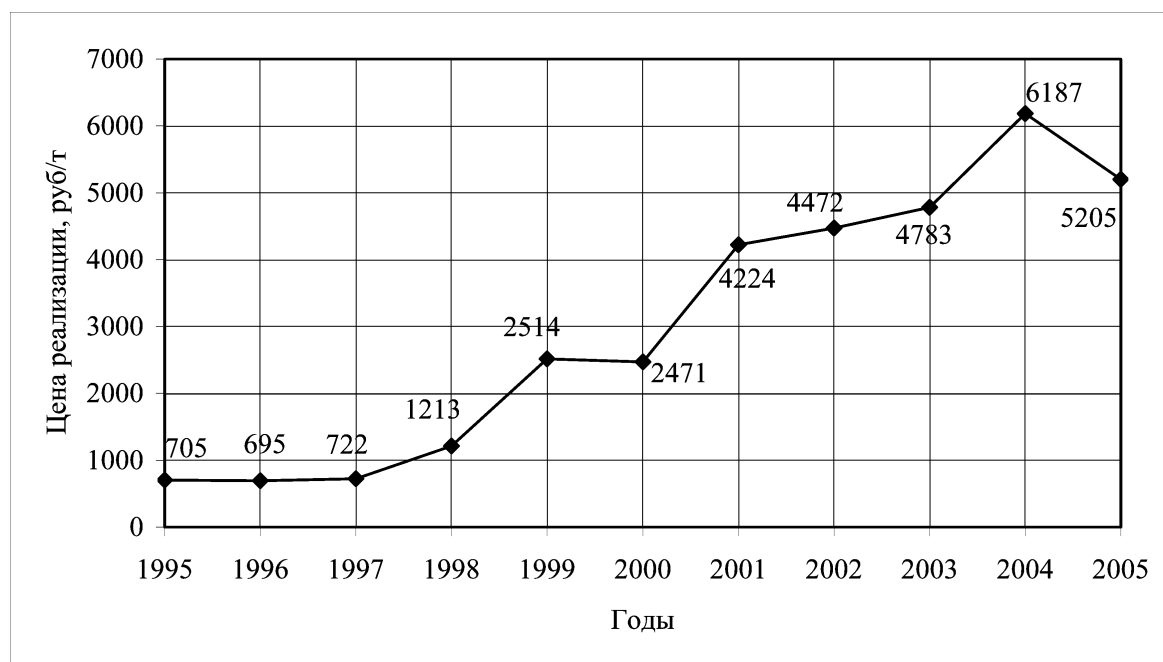


Рисунок 1. Динамика изменения цен на маслосемена подсолнечника в СХП Ростовской области

Скачкообразное изменение цены реализации маслосемян подсолнечника в 2001 и 2005 годах произошло под влиянием законов рынка. Неурожай 2001 года вызвал резкий спад предложения со стороны товаропроизводителей, повлекший за собой рост цен на семена. Благоприятные же погодные условия 2005 года позволили собрать рекордный за последние 15 лет урожай подсолнечника, в результате чего предложение значительно превысило спрос на него, и, как следствие, привело к резкому падению цен. Значительное влияние на формирование цен оказало введение в 2001 году высоких экспортных таможенных пошлин в размере 20% от стоимости реализуемой продукции с целью обеспечения переработчиков отечественным сырьем [2, ст. 1110]. В годы перепроизводства семян на российском рынке они привели к нецелесообразности экспорта маслосемян, обусловив насыщение рынка подсолнечника, и, как следствие, значительное снижение закупочных цен в условиях отсутствия конкуренции между перерабатывающими предприятиями. Поэтому в настоящее время необходимо создать условия, с одной стороны, обеспечивающие отечественным сырьем маслоэкстрак-

ционные заводы, а с другой — стабилизирующие ценовую ситуацию на рынке маслосемян подсолнечника.

Исходя из вышеизложенного, по нашему мнению, действенным рычагом стабилизации цен на рынке подсолнечника может явиться расширение каналов сбыта маслосемян путем развития рынка биотоплива.

Зависимость от импорта нефтепродуктов, цены на которые неумолимо растут, перспектива исчерпаемости запасов нефти, ухудшение экологической ситуации стимулируют поиск новых альтернативных источников энергии.

В последние несколько лет мировое сообщество стало уделять пристальное внимание проблеме увеличения доли биотоплива в общем объеме потребления энергоресурсов. На сегодняшний день самыми распространенными видами биотоплива стали этанол и биодизель.

Производством биодизеля занимаются многие страны мира. При этом из 1,7 млн. т/год производства его во всем мире 1,5 млн. т/год приходится на страны Европейского союза и 0,07 млн. т/год на США [1, с. 65].

Таблица 1. Посевная площадь, валовой сбор, урожайность подсолнечника и рапса в СХП Ростовской области

Годы	Посевная площадь, тыс. га	Валовой сбор, тыс. т	Урожайность, ц/га
Подсолнечник			
1996	551,1	437,1	7,9
1997	519,5	538,6	10,4
1998	598,5	510,1	8,5
1999	728,7	720,8	9,9
2000	622,3	695,7	10,4
2001	527,6	450,5	8,5
2002	557,8	684,9	12,3
2003	743,7	905,8	12,2
2004	664,7	8691,0	13,1
2005	749,8	1150,8	15,3
Рапс яровой			
1996	50	9,0	1,8
1997	326	65,0	2,0
1998	2806	300,0	1,1
1999	5301	1067,0	2,0
2000	1087	309,0	2,8
2001	10	18,6	18,6
2002	149	122,3	7,5
2003	7801	1954,9	2,5
2004	3	11,0	3,7
2005	-	-	-
Рапс озимый			
1996	10	10	10,1
1997	90	156,2	16,8
1998	-	-	-
1999	-	-	-
2000	149	174,5	11,7
2001	389	586,3	15,1
2002	357	399,1	11,2
2003	-	-	-
2004	519	700,2	13,5
2005	145	159,5	11,0

Для получения биодизельного топлива можно использовать различные растительные масла: пальмовое, рапсовое, подсолнечное, соевое и другие.

Главное достоинство биодизеля состоит в том, что его получают из возобновляемых источников энергии. Его исключительными достоинствами являются биоразлагаемость и экологическая чистота.

На Западе основной сельскохозяйственной культурой, используемой для производства биодизеля, является рапс, посевные площади которого в некоторых странах достигают 20% пашни. Оценка сырьевого потенциала организации биотоплива в Ростовской области (табл. 1) позволила сделать вывод, что в сельхозпредприятиях площади посевов рапса, его урожайность и валовой сбор не позволяют говорить об использовании данной культуры в среднесрочной перспективе в качестве сырья для производства биодизеля.

В природно-климатических условиях региона наиболее перспективной масличной культурой является подсолнечник. Оценка перспектив производства биодизеля из подсолнечника показала, что с учетом поставки маслосемян в переработку по рыночным ценам наиболее целесообразным может стать вариант строительства завода для производства биодизеля мощностью 33,0 тыс. т в год (табл. 2). Потребность в сырье такого завода составит 83–122 тыс. т маслосемян подсолнечника в год.

Таблица 2. Эффективность переработки семян подсолнечника в биодизельное топливо*

<i>Модели установок</i>	<i>Мощность, тонн в год</i>	<i>Себестоимость 1 тонны биотоплива, руб.</i>
Украина, НП «Спецтехнологии»: - БИОТРОН-ST500	500,0	20225,5
США: - Savoia	250,0	22532,2
Чехия, Польша, Фирма RPPM Energie:		
- завод	33000,0	18470,3
- вариант №1	1250,0	21779,1
- вариант №2	200,0	25861,2

* Источник: [3, с. 65].

Анализ состояния переходящих запасов этой культуры в сельхозпредприятиях области свидетельствует, что в среднем за последние 11 лет в области на конец года имелось в наличии подсолнечника в объеме не менее 133 тыс. т. Таким образом, в регионе может быть целесообразным строительство одного завода по производству биодизеля из подсолнечного масла.

Мировой рынок биодизельного топлива характеризуется все возрастающими объемами его потребления. В странах ЕС планируется к 2010 г. увеличить долю биотоплива в общем объеме применяемого дизеля с 2% в 2005 г. до 5,75%. Однако достижение такого показателя выйдет за рамки возможностей вследствие ограниченности земельных ресурсов. Кроме того, стоимость биодизельного топлива в этих странах находится примерно на уровне 32 руб/кг, что значительно превосходит себестоимость его производства на гипотетическом заводе. В связи с этим очевиден устойчивый высокий экспортный потенциал и гарантированный спрос на биодизель из Российской Федерации в европейские страны в течение длительного периода времени.

Технология переработки растительных масел в автомобильное топливо имеет много общего с получением растительных масел пищевого назначения. В связи с этим, с целью увеличения производства биодизеля целесообразным можно считать частичное задействование производственных мощностей маслоэкстракционных заводов.

Исходя из складывающейся ситуации на мировом рынке биотоплива, а также наличия значительных перерабатывающих мощностей в Ростовской области, ежегодное увеличение производства биодизеля в регионе, по нашему мнению, может составлять около 70 тыс. т. переработки маслосемян подсолнечника в год. С целью изучения влияния роста спроса на реализационную цену семян подсолнечника автором был осуществлен корреляционно-регрессионный анализ.

Прогноз цены от реализации строится на основании предположения достаточно высокой корреляционной связи между этими величинами. В результате расчетов с применением функции «корре-

ляция» пакета программ Microsoft Excel было установлено, что коэффициент корреляции $r_{цр}$ составляет 0,52. Это означает, что изменения цены на 52% обусловлены колебаниями спроса, а 48% изменений зависят от других неучтенных факторов, например размера собранного урожая и таможенной политики государства.

В соответствии со значением коэффициента корреляции целесообразно применить полином первой степени. Для вычисления коэффициентов использовалась стандартная функция «линейная регрессия» пакета программ Microsoft Excel. Расчеты с привлечением указанного вычислительного аппарата дали результаты:

$$ц = 7,09 \cdot p - 624,5$$

Прогноз по этому уравнению позволяет предположить следующие изменения цен на краткосрочную перспективу: на 2007 г. в размере 5402 руб./т, на 2008 г. — 6111 руб./т, на 2009 г. — 6961 руб./т. При этом следует помнить, что связь цены и реализации является корреляционной и фактические значения цены могут отличаться от прогнозируемых, но не более чем на 35%.

Таким образом, результаты исследований свидетельствуют, что увеличение спроса на маслосемена подсолнечника, то есть рост конкурентной борьбы между участниками рынка, приводит к повышению реализационных цен на подсолнечник и стабилизации ценовой ситуации.

Однако следует отметить, что для решения поставленной задачи необходима наряду с либеральным направлением цен на сельхозпродукцию реализация системы мер по государственному регулированию рынка подсолнечника путем субсидирования, налогового и кредитного стимулирования.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Панцхава Е.С. Биотопливо и энергетика. Возможности России // Теплоэнергетика. 2006. № 3.
2. Постановление Правительства РФ от 15.03.2001 г. № 186 «О частичном изменении постановления Правительства Российской Федерации от 12 июля 1999г. № 798». Собрание законодательства РФ. 19.03.2001. № 12.
3. Тарасов А.Н. Экономическая оценка возможности организации производства биотоплива в Ростовской области // Экономика региона и предприятия / Материалы научного семинара. Вып. 4. Ростов н/Д: Изд-во ВНИИЭиН, 2006.

ДОЛОМАНОВ Б.А.

ВЗАИМОСВЯЗЬ ЦЕННОСТИ ФИРМЫ И ЕЁ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА

Последние пятнадцать лет наше государство находится в состоянии социально-экономического кризиса, преодолеть который возможно только на основе анализа проблем данной ситуации и определения путей, методов и подходов ее разрешения, а также создания условий стабильного роста экономики. Это возможно, прежде всего, в рамках теоретических исследований, обоснований и анализа взаимосвязи закономерностей развития природных и социально-экономических систем, разработки инструментов и методов управления ценностью фирмы в увязке с основами механизма циклического развития социально-экономических систем. Исследование взаимосвязи ценности фирмы и механизма ее циклического развития открывает путь к прогнозированию и расширению возможностей менеджмента. Естественно, решение этой проблемы необходимо осуществлять на основе мирового опыта развитых стран с учетом российской специфики.

Современная наука о природе и динамике различных явлений придает большое значение изучению и раскрытию механизма формирования циклов, так как это открывает путь к прогнозированию развития и изменения ценности различных социально-экономических систем: предприятий (фирм), технологического оборудования, технологии производства, бизнес-моделей, структурных подразделений, продукции и т.п.

Всем природным и социально-экономическим системам присущ циклический характер жизненного развития. Структура цикла имеет вид синусоидальной (S — образной) кривой, так называемой логистической кривой.

Цикл развития системы состоит из трех стадий:

- 1 — начальный, переходный режим формирования, когда система, накапливая вещества и энергию, растёт;
- 2 — установившийся, или динамически равновесный период (климаксное состояние);
- 3 — переходный период на спаде развития системы, когда она начинает разрушаться или видоизменяться.

На второй стадии в развитии проявляется неопределенность, которая может привести к снижению, миграции ценности фирмы. Поэтому требуется выбор варианта вывода системы (фирмы) на новый виток развития из двух диаметрально противоположных: принятие варианта освоения и производства новой продукции, сохранение фирмы на новом уровне развития и прекращение производства устаревшей продукции, либо отказ от производства новой продукции, ликвидация фирмы. Следует отметить, что эта ситуация является наиболее ответственной, уязвимой по отношению к внешней среде и поэтому структура фирмы должна это учитывать, чтобы исключить эффект неожиданности ухудшения ситуации. Иными словами, в фирме должен действовать механизм разработки и анализа выбора варианта развития, «омоложения» фирмы с использованием методов определения величины вклада различных факторов, активов в ценность фирмы.

Циклы развития социально — экономических систем (фирм) подразделяются на несколько типов, среди которых основными являются следующие: 1) цикл конформного (автомодельного) развития — динамически равновесного состояния; 2) цикл эволюционных революций; 3) цикл эволюционных катастроф [2].

Первый тип цикла относится к ситуации, когда отсутствует потребность в новых идеях, существующее состояние фирмы и посылы внешней среды оптимально сочетаются, качество и количество производимой продукции соответствуют интересам собственников и сотрудников фирмы, потребителей продукции. Ценность фирмы не подвержена миграции.

Второй тип цикла имеет место, когда существующее состояние фирмы и посылы внешней среды начинают вступать в противоречие, нарушается оптимальность взаимодействия внутренней и внешней среды, создается ситуация, когда возможна потеря ценности фирмы.

Дальнейшее продуктивное, эффективное развитие системы (фирма) возможно только при наличии и внедрении более прогрессивной идеи, использовании научных достижений, освоении новых производственных и управленческих технологий, использования интеллектуального потенциала фирмы. При своевременном внедрении прогрессивная идея заменяет старую технологию в оптимальный период по времени и по содержанию. Этот процесс сам формирует рост предела развития системы, не дает возможности ей разрушиться, стимулирует совершенствование ее, устойчивое и динамичное развитие, растет ценность бизнеса фирмы, создаются условия её «омоложения».

Третий тип цикла характеризуется возможным сценарием, когда даже при наличии высокого уровня развития системы возможно самопроизвольное формирование под воздействием изменений внешней среды, экономической дисфункции в развитии фирмы. Данный сценарий является одним из критических моментов в развитии фирмы. Менеджмент фирмы должен владеть ситуацией и иметь время для принятия оптимального решения данной проблемы, исключить вероятность обнаружения зарождения новой идеи слишком поздно, когда потенциал старых технологий иссякнет и приведет фирму к деградации и смерти.

По мнению автора, целесообразно исследовать идею эффективности и целесообразности формирования в фирме нового структурного подразделения, использующего в своей работе специальную технологическую процедуру менеджмента фирмы, направленную на рост ценности фирмы в целом, а также отдельных активов, особенно относящихся к человеческому капиталу. По существу структурное подразделение выступает в роли элемента системы, слияние которого с фирмой, как высокоранговой системой, сохранит упорядоченность всей целостности. Новая система (фирма в сочетании с таким структурным подразделением) сохраняет свое исходное подобие по форме и содержанию, начинает изменяться, эволюционировать, используя интенсивное эволюционное развитие.

Исходя из приведенного утверждения, идея создания в структуре фирмы специализированного подразделения, являющегося организующим центром по долгосрочному управлению ценностью фир-

мы, заслуживает дальнейшей проработки технологии создания и эволюционного развития системы: фирма — подразделение, и методологии оценки такого актива, как знания и человеческий капитал.

Концепция жизненного цикла фирмы получила свое развитие в теории менеджмента в работах зарубежных и российских авторов и используется для объяснения и анализа изменений в фирме с течением времени [5, 4, 1, 6].

Концепция жизненного цикла заимствована из биологии, но следует учитывать, если для живого организма смерть — это неизбежное будущее, то для фирмы это не обязательно, жизнь фирмы может продолжаться неограниченно долго.

Анализ разработок моделей жизненного цикла организации, позволяет автору статьи высказать ряд соображений.

1. Моделям жизненного цикла организации (фирмы) присущи несколько стадий эволюционного развития: становления (рождения, создания), накопления, зрелости и диверсификации, а также стадия упадка. Стадию упадка можно преобразовать в стадию обновления, возрождения, «омоложения». Иными словами возможно создание условий для реинкарнации фирмы, что является ключевым выводом для менеджмента.

2. Возникновение в развитии фирмы болезней роста, «эволюционных революций» и своевременное, целесообразное разрешение возникающих проблем существенно влияет на становление фирмы и ее корпоративное управление.

3. Между стадиями жизненного цикла организации нет связи в детерминированной последовательности. Например, стадия зрелости может предшествовать упадку, возрождению, и, напротив, за стадией роста может следовать упадок или даже смерть. Иными словами, собственника и менеджмент подстерегает возможность падения ценности практически в любой момент. Поэтому в фирме менеджмент должен владеть оценочной методологией прогнозирования влияния на ценность фирмы использования различных активов и особенно элементов человеческого капитала.

4. В процессе прохождения стадий жизненного цикла любая фирма сталкивается с определенными трудностями и проблемами, которые можно назвать: болезни роста и организационные патологии. Одна из главных задач собственника и менеджмента развивающейся фирмы заключается в своевременном лечении болезней роста, чтобы не допустить возникновения патологий.

5. Решение дилеммы профессионализма создает условия для дальнейшего развития фирмы, перехода к стадии «юности». С начала этой стадии фирма испытывает значительный инвестиционный голод, удовлетворение которого должно обеспечивать темп роста бизнеса фирмы выше сложившегося на отраслевом рынке, чтобы не потерять свою долю рынка.

Решение проблемы инвестиций зависит от соблюдения сложившихся параметров в сфере структуры капитала на банковском и отраслевом рынках. Отраслевой рынок фиксирует уровень доходности собственного капитала. Снижение этого уровня создает благоприятные возможности конкурентам для развития и завоевания вашей доли рынка. Таким образом, предприниматель, собственник фирмы испытывает ограничение в использовании лишь своих собственных финансовых ресурсов и вынужден для обеспечения условий дальнейшего развития использовать заемные средства.

Получение заемных средств возможно, если заемщик (фирма) и кредитор (банк) находят компромиссное решение, отвечающее интересам обеих сторон. Банк интересуется гарантией покрытия кредитных обязательств (процентов, основного долга и сроков погашения), а также структура (соотношение) собственного и заемного капитала. Дело в том, что фирма как при низком использовании кредитных ресурсов, так и при чрезмерном, значительном привлечении их в сравнении с собственными ресурсами, имеет высокие затраты на капитал. Такая стратегия создает для фирмы определенные препятствия в развитии. Возникает на этом этапе дилемма собственника, которая заключается в выборе варианта финансирования роста, варианта инвестиционной политики. Дилемма собственника может также решаться и посредством системы аутсорсинга, что может позволить снизить потребность в размерах инвестиций.

6. Концепция жизненного цикла присуща в равной степени не только фирме, но также и продукту, услуге, технологии, бизнес — модели.

7. По мнению Д. Сулла, не компании проходят через жизненный цикл, а их возможности. Следовательно, управляя развитием возможностей фирмы, собственник и менеджмент в состоянии повернуть время жизни фирмы вспять, то есть уйти от грани упадка, вернуться к стадии юности, либо зрелости, осуществить «омоложение» фирмы [4]. В данном случае целесообразно рассматривать возможности

фирмы как источник, генератор энергии развития, который может быть как положительным, так и отрицательным. Собственники-предприниматели и менеджеры должны рассматривать свои фирмы как совокупность возможностей, находящихся на разных стадиях жизненного цикла. Они должны уметь эффективно управлять возможностями фирмы, взращивая и лелея наиболее перспективные, избавляясь от тех возможностей, которые истощают ценные ресурсы, способствуют потере ценности фирмы.

По мнению автора, в рамках данной статьи следует отразить некоторые аспекты создания конкурентных преимуществ фирмы при формировании технологии управления ценностью фирмы. В арсенале фирмы, способной к компетентному управлению изменениями, должны использоваться как все возможные источники потенциальных рент, а также так называемые механизмы изоляции [3]. Под источниками потенциального роста ценности будем понимать: изменения в технологии, ценовая политика, учет изменений во вкусах и предпочтениях потребителей, знания и человеческий капитал, открытия и изобретения и т.п., а под механизмами изоляции — компетенции, которые обеспечивают конкурентным позициям фирмы стабильность, защищенность и обороняемость.

На основании вышеизложенного, по мнению автора, возможно, сформулировать некоторые принципы технологии управления ценностью фирмы.

1. Принцип взаимосвязи. Развитие фирмы, как системы, является следствием взаимодействия внутренней сущности фирмы и внешней среды. Под внутренней сущностью фирмы будем понимать структуру, активы, человеческий капитал и т.п., а под внешней средой — рынок сырья, энергоносителей, продукции, знаний; потребители продукции и услуг, их приоритеты, вкусы, предпочтения, критерии полезности продукции и услуг; конкуренты. Типология структуры фирмы предопределяет технологию управления изменениями.

2. Принцип сбалансированности (пропорциональности). Принимаемые решения по управлению ценностью фирмы должны быть адекватны внутренним и внешним факторам социально-экономической системы (фирмы) на соответствующем этапе развития фирмы и состояния рыночной ситуации. Иными словами сбалансированы так, чтобы изменение или добавление какого-либо элемента организационной структуры не приводило к нарушению пропорциональности и снижению ценности.

3. Принцип соответствия. Элементы и методы технологии управления изменениями, не отвечающие требованиям рынка или неправильно, ошибочно интерпретированные относительно роста ценности, являясь причиной «бегства» ценности.

Таким образом, практически с начала создания фирмы собственник должен начать формирование механизма непрерывного мониторинга внешней среды и внутренней ситуации в фирме для обеспечения роста компетенций фирмы адекватно запросам внешней среды.

Мониторинг должен обеспечивать создание информационной базы, на основании которой в фирме будет возможно осуществлять разработку и анализ выбора варианта на основе принципа наилучшего и наиболее эффективного использования развития, «омоложения» фирмы, роста ее ценности. Эволюционное развитие фирмы может реализовываться посредством трех сценариев в зависимости от стадии жизненного цикла возможностей фирмы и запросов внешней среды.

Развитие механизма управления ценностью фирмы должно проходить эволюционный путь от момента осознания собственником необходимости взращивания такой системы и на всех стадиях жизненного цикла фирмы. Вначале пути в фирме, как правило, собственник-предприниматель держит в поле своего зрения развитие фирмы, а по мере роста зрелости и объемов бизнеса формируется специализированное подразделение — центр управления ценностью фирмы, опирающийся на учет структуры, потенциал человеческого капитала фирмы, концепцию управления знаниями.

Создание в структуре фирмы специализированного подразделения, являющегося организующим центром по долгосрочному управлению ценностью фирмы, позволит оперативно решать проблемы управления фирмой с учетом специфики каждой стадии жизненного цикла.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Малафеев О.А., Черных К.С. Математическое моделирование развития компании // Экономическое возрождение России. 2004. № 1.
2. Поздняков А.В. Стратегия российских реформ. Монография. 1998.
3. Рамелт Р.П. К стратегической теории фирмы // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия «Менеджмент». 2006. № 1.
4. Сулл Д.Н., Холдер Д. Вечно молодая компания // <http://www.e-xecutive.ru>.

5. Широкова Г.В., Меркурьева И.С., Серова О.Ю. Особенности формирования жизненных циклов российских компаний (эмпирический анализ) // Российский журнал менеджмента. 2006. Том 4. № 3.
6. Adizes I. Organizational passages — diagnosing and treating lifecycle problems of organizations // Organizational Dynamics. 1979. Vol. 8. № 1.

ЕГОРОВА Е.М.

АУДИТ ЭФФЕКТИВНОСТИ БЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ — ПУТЬ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

Несмотря на организационную сложность и масштабность вносимых в бюджетный процесс изменений, связанных с внедрением принципиально новых подходов к управлению государственными расходами, альтернативы курсу на повышение их эффективности и результативности в условиях ограниченности бюджетных ресурсов нет.

Без решения проблемы эффективности расходов бюджетов очередной шаг в развитии экономики страны практически невозможен.

В этих условиях неизмеримо возрастает потребность в хорошо сбалансированной, скоординированной, эффективной системе государственного финансового контроля [далее — ГФК].

Сегодня в России существуют независимо друг от друга две формы контроля: государственный финансовый контроль и аудит. ГФК в истории России насчитывает не одно столетие, тогда как аудит явление довольно новое.

Эти понятия существуют параллельно, имеют много схожего, но не являются синонимами.

ГФК, как известно, представляет собой деятельность, осуществляемую государственными органами (государственными служащими) по контролю

за операциями с государственными, муниципальными средствами и государственной собственностью, с целью выявления отклонений от нормативных предписаний и наложению санкций на нарушителей.

Аудит — это деятельность частного предпринимателя (частной аудиторской фирмы) по определению достоверности операций, отраженных в бухгалтерской отчетности, и касающихся сферы частных финансов с целью выработки рекомендаций по улучшению финансового состояния и исправлению выявленных нарушений.

Из приведенных определений следует, что различия между ГФК и аудитом заключаются в определении субъектов, объектов, целей и конечных результатов проверок.

Однако помимо отличий, ГФК и аудит имеют определенное сходство: единая нормативно-правовая база; единообразие некоторых используемых ревизионных приемов и процедур; обязательный характер проведения ревизии и аудита; форма организации контрольных мероприятий и др.

Наличие сходных признаков и черт в последнее время сближает эти области контроля, способствует обмену накопленным практическим опытом.

Во многих странах с развитой рыночной экономикой практикуется опыт взаимодействия государственного и аудиторского контроля. Часто аудиторы привлекаются для осуществления отдельных участков ревизии, проводят оценку эффективности государственных программ.

В практике зарубежных контролирующих структур широко используется термин «государственный аудит». Так, Главное бюджетно-контрольное управление США (U. S. General Accounting Office - GAO) имеет в своем штате внутренних аудиторов. В декларациях GAO расширенный государственный аудит определяется следующим образом: «Под государственным аудитом понимается как финансовый, так и управленческий аудит... В ходе аудиторской проверки финансовых отчетов устанавливается: 1) точно ли представлены в финансовых отчетах финансовое положение, результаты деятельности... в соответствии с общепринятыми бухгалтерскими принципами; 2) действует ли проверяемая организация в соответствии с законодательством. В управленческий аудит включаются программы

проверки экономичности и эффективности работы...».¹

Таким образом, государственный аудит в практике государственных органов финансового контроля применяется по двум направлениям: оценка достоверности отчетных данных, оценка экономичности и эффективности работы.

В настоящее время, в силу объективных общемировых тенденций и внутренних социально-экономических преобразований, проблема эффективности функционирования государства, эффективности расходования государственных средств актуализируется.

Следует констатировать, что сегодня ГФК России нацелен, прежде всего, на выявление отклонений от нормативов и выработку предписаний по результатам ревизии. Расчету эффективности расходования и использования общественного имущества внимание не уделяется вообще, не смотря на то, что одним из принципов ГФК является эффективность. Именно поэтому сформировалось отношение к данному виду собственности, как к имуществу, не приносящему доход, что, в свою очередь, и обусловило убыточность государственного сектора экономики.

Данную проблему поможет решить аудит эффективности бюджетных расходов (далее — аудит эффективности), который не только выявит причины убыточности, но и даст возможность определить эффективную стратегию функционирования и развития общественного сектора экономики.

В отечественной литературе нет однозначного определения понятия аудит эффективности, разные авторы дают разные трактовки.

Например, Бурцев В.В. под аудитом эффективности подразумевает аудит финансовых потоков государства, под которым он понимает установленную соответствующими нормативными правовыми актами деятельность органов государственной власти и управления всех уровней (включая специализированные контрольные органы), подразделений внутреннего контроля государственных организаций и их объединений, а также аудиторских организаций по выявлению, предупреждению и пресечению нарушений в управлении финансовыми потоками государства.²

Такое определение аудита эффективности не выявляет его отличий от ревизии, проводимой органами ГФК. Ведь аудит, вообще, — деятельность по подтверждению достоверности финансовой отчетности и выработке последующих рекомендаций для исправления допущенных нарушений. Из этого следует, что аудит эффективности должен не только подтверждать соответствие финансовых операций с бюджетными средствами и государственным имуществом финансовым документам, но и проводить анализ их эффективности.

Аудитор Счетной палаты РФ Рябухин С.Н. считает, что под аудитом эффективности государственных расходов следует понимать систематизированную, целенаправленную, организованную и объективную проверку деятельности органов государственной власти в части расходования финансовых средств и сохранности государственного имущества, а также одно из направлений деятельности государственной организации или же функционально ориентированную область использования бюджетных средств, охватывающую ряд ведомств и организаций.³

Такое определение не проясняет сути данного направления контроля, его отличия от традиционного контроля финансово-хозяйственной деятельности. В данном случае говорится, прежде всего, об оценке качества и эффективности управления деятельностью контролируемых структур.

Степашин С. В., Столяров Н.С., Шохин С. О., Жуков В. А. трактуют аудит эффективности как «вид контроля».⁴

Агапцов С.А. понимает под аудитом эффективности новую форму ГФК.⁵

В Методике проведения аудита эффективности использования государственных средств, разработанной Счетной палатой РФ, аудит эффективности трактуется как разновидность ГФК.⁶

¹ Робертсон Дж. Аудит. — М.: KRMG, «Контакт», 1993. — С.7.

² Бурцев В.В. Аудит финансовых потоков государства.// Аудиторские ведомости №8, 2001 г., С.43.

³ Рябухин С.Н. аудит эффективности государственных расходов в современной практике финансового контроля.// Финансы №4, 2003г., С.55.

⁴ Степашин С.В., Столяров Н.С., Шохин С.О., Жуков В.А. Государственный финансовый контроль. — СПб.: Питер, 2004 г. — С. 450.

⁵ Агапцов С.А. Государственный финансовый контроль и бюджетная политика Российского государства. М.: Финансовый контроль, 2004, С.16.

⁶ Методика проведения аудита эффективности использования государственных: Принята решением Коллегии Счетной палаты РФ 23 апреля 2004., М., 2004.

Данные определения аудита эффективности не подчеркивают его отличия от традиционного аудита, не выявляют его специфику, так как в рамках общего аудита также проводится оценка эффективности работы проверяемых структур.

Аудит эффективности бюджетных расходов представляет собой особое направление в деятельности уполномоченных контролирующих органов по оценке эффективности и повышению качества совершаемых хозяйственных операций с общественными средствами и общественным имуществом.

Взяв в качестве продукта интеграции ГФК и аудита, аудит эффективности заимствовал у них ряд характеристик. Поэтому его сложно назвать самостоятельным видом финансового контроля, так как он не обладает отличительными признаками, присущими только ему.

Апостериори аудит эффективности, по перечню системообразующих признаков, является одним из особых направлений деятельности ГФК (подвидом ГФК) и должен проводиться в его рамках.

Он призван расширить ГФК специальным инструментарием контроля эффективности произведенных расходов и должен проводиться в процессе комплексной ревизии финансово-хозяйственной деятельности государственных структур. Такая постановка контрольного процесса поможет более объективно оценить использование государственных финансовых и других ресурсов.

Другой стороной деятельности аудита эффективности будет работа по оценке качества проведения контрольных мероприятий самими органами контроля.

Внедрение аудита эффективности в действующую практику органов ГФК невозможно без соответствующей нормативно-законодательной регламентации, которая обязана определить:

- цели, задачи, роль и место аудита эффективности в системе ГФК;
- процедуры организации и осуществления аудита эффективности (которые могут различаться в зависимости от специфики проверяемого объекта);
- полномочия контрольных органов и меры принуждения (в случае выявления неэффективного использования государственных средств);
- перечень критериев и показателей, в соответствии с которыми будет определяться степень эффективности использования государственных средств и т.д.

Аудит эффективности должен проводиться на всех звеньях системы общественных финансов. Поэтому необходимо различать:

- аудит эффективности средств и имущества федеральной собственности;
- аудит эффективности средств и имущества собственности субъекта федерации;
- аудит эффективности средств и имущества муниципальной собственности;
- аудит эффективности средств и имущества, находящегося в собственности внебюджетных фондов и др.

Аудит эффективности представляет собой неоднородное образование, которое, в зависимости от предмета, следует разбивать на следующие виды:

- аудит эффективности выполнения и реализации отдельных государственных программ и контрактов, которые могут преследовать инвестиционные, научные технологические, социальные, природоохранные, военные и иные цели;
- аудит эффективности выполнения отдельных функций государственными органами исполнительной власти по распоряжению и использованию государственным имуществом, находящимся в оперативном управлении или хозяйственном ведении данных органов;
- аудит эффективности реализации бюджетного процесса на территории РФ на всех его этапах и уровнях;
- аудит эффективности использования недр и природных ресурсов РФ;
- аудит эффективности формирования и использования средств государственных внебюджетных федеральных и территориальных фондов;
- аудит эффективности предприятий и организаций частной формы собственности, работающих с бюджетными средствами и др.

Аудит эффективности должен, в качестве инструментария, оперировать показателями, которые отражают реальное состояние государственного и муниципального имущества и финансов. Однако государство, как экономический субъект, не всегда преследует экономические цели и может быть заинтересовано в получении социального эффекта. В связи с этим требуется разбивка показателей аудита эффективности на следующие группы:

- 1) экономические показатели, к которым относятся прибыль, рентабельность, показатели ис-

пользования активов, человеческого труда и т.д.;

2) показатели социального эффекта, такие как, например, уровень безработицы в регионе, уровень жизни населения, социальная структура населения, доля трудоспособных жителей и инвалидов и т.д.;

3) отраслевые показатели, такие как, например, количественные и денежные объемы бюджетных услуг по видам отраслей, темпы роста и прироста объемов производства, зависимость отрасли от бюджетных ассигнований и др.

Таким образом, аудит эффективности будет способствовать грамотному управлению бюджетным процессом, строгому соответствию бюджетных расходов целям и задачам государственной политики и обеспечивать достижение установленных конечных социально-экономических результатов.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Агапцов С.А. Государственный финансовый контроль и бюджетная политика Российского государства. М.: Финансовый контроль, 2004.
2. Бурцев В.В. Аудит финансовых потоков государства // Аудиторские ведомости. 2001. № 8.
3. Методика проведения аудита эффективности использования государственных: Принята решением Коллегии Счетной палаты РФ. 23.04.2004. М., 2004.
4. Робертсон Дж. Аудит. М.: KRMG, Контакт, 1993.
5. Рябухин С.Н. аудит эффективности государственных расходов в современной практике финансового контроля // Финансы. 2003. № 4.
6. Степашин С.В., Столяров Н.С., Шохин С.О., Жуков В.А. Государственный финансовый контроль. СПб.: Питер, 2004.

ЕРОФЕЕВА А.А.

ОСНОВАНИЯ И СПОСОБЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ

Прежде чем рассматривать вопрос об основаниях возникновения права собственности на объект незавершенного строительства (вновь создаваемое недвижимое имущество), следует в начале обратиться к вопросу о том, что такое вещное право и право собственности, а так же, что является основанием возникновения гражданских прав и обязанностей.

Субъективное вещное право, и прежде всего право собственности, как отмечал И.А. Покровский, «отнюдь не является для человечества исконным и, так сказать, прирожденным: оно созидалось с трудом путем медленного исторического процесса. Оно было одним из первых требований развивающейся личности, и создание его явилось в реальной исторической обстановке прошлого важнейшей победой для этой последней» [12, с. 192], обеспечив материальную основу для всей её деятельности.

В российском гражданском праве, как до революции, так и в настоящее время действуют правила о защите фактического владения (п. 2 ст. 234 ГК РФ), но как таковое оно не признается особым вещным правом. Вместе с тем защита факта владения с помощью права придает ему известное юридическое значение, хотя владение и не превращается в самостоятельное вещное право [14, с. 199].

Право собственности является основным, наиболее важным, хотя и не единственным вещным правом. Поэтому с его рассмотрения и начинается изучение категории вещных прав.

По мнению Шершеневича Г.Ф. : «определение права собственности представляет значительные затруднения, несмотря на видимую его простоту и ясность. До сих пор в науке не установлено точное понятие о нем. По наиболее распространенному определению, совпадающему с житейским представлением о праве собственности, последнее составляет неограниченное и исключительное господство лица над вещью» [17, с. 338].

Шершеневич Г.Ф. указывает на следующее определение понятия о праве собственности: власть

в порядке, гражданскими законами установленном, исключительно и независимо от лица постороннего владеть, пользоваться и распоряжаться имуществом вечно и потомственно [17, с. 338].

По словам Мейера Д.И., право распоряжения вещь так тесно связано с существом права собственности, что без прекращения его самого выдел права распоряжения неудобномыслим [9, с. 377]. В самом деле, если кто-либо, помимо собственника, может отчуждать вещь, продать, заложить, отдать в пользование, то к чему же сведутся права собственника?

По мнению Иоффе О.С.: Собственность в экономическом смысле есть присвоение индивидом предметов природы внутри и посредством определенной общественной формы [5, с. 371].

Следует обратить внимание на то, что вопрос о понятии права собственности является одним из наиболее дискуссионных в юридической литературе.

По мнению Братуся С.Н., «право собственности выражает собой статику общественного производства, поскольку оно фиксирует распределение предпосылок и результатов этого производства, между тем как обязательственное право выражает динамику (движение) общественного производства» [15, с. 169].

Верно, указывает Иоффе О.С., что с определением С. Н. Братуся нельзя согласиться, ибо оно фактически сводит право собственности только к праву владения. Если бы содержание права собственности исчерпывалось одним лишь владением, тогда можно было бы утверждать, что его сущность состоит в закреплении статики общественного производства. Однако в состав права собственности входят также право пользования и право распоряжения, а эти правомочия, особенно право пользования, осуществляются в самой динамике, в самом движении общественного производства [5, с. 372].

Иных взглядов по тому же вопросу придерживался А.В. Венедиктов. Введя в юридический обиход критерий присвоения, он впервые в советской литературе определил право собственности со стороны его экономической сущности как право присвоения. Но поскольку общественная форма присвоения обнимает экономический базис в целом, а последний закрепляется не только при помощи норм о праве собственности, автор выдвинул понятие присвоения в узком смысле, понимая под ним отношение собственника к средствам и продуктам производства «как к своим». Именно эти отношения, по мнению А.В. Венедиктова, и находят в праве собственности свое отражение.

Подобное понимание присвоения послужило исходным пунктом критики взглядов А.В. Венедиктова [2, с. 13–43]. Так, С.Н. Братусь отмечает, что в таком случае собственность — не присвоение, а уже наступившее состояние присвоенное [1, с. 21]. С.М. Корнеев обращает внимание на то, что присвоение в столь узкой трактовке означает лишь принадлежность имущества собственнику, и за его пределами остаются такие правомочия собственника, как пользование и распоряжение [6, с. 5–11, 22]. Ю.К. Толстой, квалифицируя предложенное А.В. Венедиктова понятие присвоения как тавтологию, сам одно время толковал присвоение как процесс обращения имущества в собственность [16, с. 12–13, 40]. Этот процесс, по его мнению, опосредствуется не только правом собственности (ибо, например, ведущий к присвоению производственный процесс регулируется также нормами трудового законодательства), а право собственности не всегда опосредствует только процесс присвоения (ибо, например, распорядившись имуществом, собственник не присваивает, а, наоборот, теряет его).

Представляется важным, здесь остановиться на следующей проблеме: вопрос о том, что понимается под основанием возникновения права собственности и способом возникновения права собственности порождает определенные дискуссии в науке гражданского права.

Целесообразно обратить внимание на то, что в соответствии со ст. 8 ГК РФ гражданские права и обязанности возникают из оснований, предусмотренных законом и иными правовыми актами, а также из действий граждан и юридических лиц, которые хотя и не предусмотрены законом или такими актами, но в силу общих начал и смысла гражданского законодательства порождают гражданские права и обязанности.

Приведенный в п. 1 ст. 8 перечень действий, могущих служить основанием возникновения гражданских прав и обязанностей, является открытым, причем такие действия, за исключением индивидуальных актов государственных и муниципальных органов, необязательно должны быть специально предусмотрены законом в этом качестве [10, с. 17].

Следует отметить, что Иоффе О.С. различает источники образования собственности и юридические способы приобретения права собственности. По его мнению, источником образования всякой собственности служит труд, т. е. общественное производство и расширенное воспроизводство. С точ-

ки зрения источников их образования, исторические типы собственности отличаются друг от друга в зависимости от того, чьим трудом собственность создается.

Следует обратить внимание на то, что в современной цивилистической литературе возникновение права собственности связывается с наступлением определенных юридических фактов, перечисленных в главе 14 ГК, которые именуются основаниями или способами приобретения права собственности. При этом термины «основания» и «способы» используются как синонимы [13, с. 30].

Однако еще дореволюционные цивилисты указывали на необходимость их разграничения. Так, профессор Д.И. Мейер отмечал, что «легко смешать способы приобретения права собственности со способами приобретения других прав»¹. Наиболее наглядно опасность такого смешения можно продемонстрировать на примере договора купли-продажи, который указан в качестве основания приобретения права собственности в п. 2 ст. 218 ГК. Заключение договора купли-продажи порождает у покупателя не право собственности, а лишь право требовать передачи вещи. Право собственности, по общему правилу, возникает с момента передачи вещи (ст. 223 ГК). Недопонимание этого может привести к ошибкам в правоприменении. Так, при уклонении продавца от исполнения договора купли-продажи покупатель вправе требовать отобрания товара в соответствии со ст. 398 ГК, но не может предъявить виндикационный иск.

Таким образом, верно указывает Санникова Л.В.: вопрос о разграничении понятий «основания приобретения права собственности» и «способы приобретения права собственности» имеет не только сугубо теоретическое, но и практическое значение [13, с. 30].

Сложность же в их разграничении заключается, прежде всего, в определении понятия «способы приобретения права собственности».

В дореволюционной литературе данное понятие обстоятельно не раскрывалось, кроме того, отсутствовало единство мнений и в вопросе о классификации способов. Д.И. Мейер предлагал выделять такие способы приобретения права собственности, как передача, давность, военная добыча, находка, пользование, приращение [9, с. 377]. Г.Ф. Шершеневич относил к ним завладение, давность владения, отделение плодов, приращение, переработка, находка, соединение, передача, наследование [17, с. 380].

Единого перечня оснований приобретения права собственности в законе нет. Основные и наиболее распространенные из них перечислены в гл. 14 ГК.

В научной и учебной литературе для обстоятельств, с которыми закон связывает возникновение права собственности, помимо категории «основания» традиционно используется и иная категория — «способы» приобретения права собственности.

По мнению Мазолина П., соотношение этих двух категорий, смысловое содержание, которое вкладывается в каждое из них, является сложным и дискуссионным вопросом науки гражданского права. Единства мнений по этому поводу среди ученых нет [7, с. 31].

Большинство современных цивилистов используют термин «способ» лишь при классификации способов приобретения права собственности на первоначальные и производные. Особого внимания заслуживает позиция Е.А. Суханова, по мнению которого «различие первоначальных и производных способов приобретения права собственности делает возможным различие понятий «основания возникновения права собственности» (т.е. титулов собственности, или правопорождающих юридических фактов) и «способы приобретения права собственности» (т.е. правоотношений, возникших на основе соответствующих юридических фактов)».

В толковом словаре русского языка «основание» — начало, причина [4, с. 439], а «способ» — это действие или система действий, применяемые при осуществлении чего-либо [11, с. 746], либо порядок действий, средство [4, с. 617].

Однако для возникновения права собственности совершение определенного рода фактических действий необходимо, но недостаточно.

Право собственности возникает только в том случае, если передача вещи опирается на юридический факт, являющийся основанием приобретения права собственности.

Сложность в выработке единой и четкой позиции о том, что понимать под основаниями, а что под способами приобретения права собственности, связана с одной стороны, с общей проблемой построения единой и непротиворечивой теории юридических фактов. Другое, более простое объяснение можно найти в том, что «основания» приобретения права собственности — это легальное понятие, используемое в ГК (ст. 218), в то время как «способы» приобретения права собственности —

понятие доктринальное и ни его содержание, ни его объем в законе не раскрываются.

В научной и учебной литературе встречаются разные подходы к использованию этих понятий. В ряде случаев между «основаниями» и «способами» ставится знак равенства, они рассматриваются как взаимозаменяющие категории, обозначающие установленные законом юридические факты, лежащие в основе возникновения права собственности [3, с. 220]. Иногда, прямо не утверждая об их тождестве, авторы используют их, не проводя между ними четкого различия [5]. Существуют такие подходы, где каждый наделяется особым юридическим смыслом [7, с. 33].

Как указывается в литературе, юридические факты — это определенные жизненные обстоятельства (условия, ситуации), с которыми нормы права связывают возникновение, прекращение или изменение правоотношений.

Юридические факты подразделяются на события и действия, а действия — это факты, которые зависят от воли людей, поскольку совершаются ими [8, с. 217].

Таким образом, следует согласиться с мнением Санниковой Л., которая утверждает, что, для приобретения права собственности требуется совокупность способов и оснований [13, с. 30]. При этом под способами приобретения права собственности, по мнению Санниковой Л., следует понимать фактические действия, указанные в законе, а под основаниями приобретения права собственности — действия юридические либо события [13, с. 30].

По мнению Мазолина П., такая позиция интересна, но её нельзя принимать без существенных оговорок. Признавая правовое значение фактических действий как обстоятельств, без которых невозможно возникновение права собственности, мы теряем различие между фактическими и юридическими действиями. Ведь и первые, и вторые будут иметь конкретное юридическое значение. Критерий разграничения оснований и способов приобретения права собственности оказывается неопределенным, уяснить место и роль «способов» как фактических действий в системе юридических фактов будет затруднительно [7, с. 33].

При анализе конкретных случаев приобретения права собственности выделить совокупность юридических и фактических действий удастся далеко не всегда. В одних случаях то, что называется «способом», будет конкретным и особым обстоятельством, имеющим самостоятельное юридическое значение.

Возможность различной трактовки категории «способ» как действия в рамках одного подхода не позволяет признать его универсальность для всех случаев приобретения права собственности.

Интересна другая позиция, где «способы» как бы предшествуют «основаниям» и лежат в основе возникновения последних. Согласно этой позиции «основания» аналогичны титулам собственности. Сами же титулы, в свою очередь, приобретаются различными способами, перечисленными в гл. 14 ГК. Такая модель вполне возможна, но вряд ли применима как общее правило для приобретения права собственности [7, с. 35].

Суханов Е.А. указывает на то, что, как и всякое правоотношение, правоотношения собственности возникают, изменяются и прекращаются при наличии определенных юридических фактов, которые обычно рассматриваются в качестве оснований возникновения (приобретения) и прекращения права собственности.

Сухановым Е.А. сделано указание на то, что «основание» — это юридический факт, а «способ» — это юридическое действие [7, с. 35].

Разумеется, с экономической точки зрения возникновение отношений собственности как состояния принадлежности (присвоенное) материальных благ конкретным лицам в конечном счете влечет одно, главное основание — производительный труд, результатом которого являются отвоєванные у природы материальные блага.

Однако юридические основания приобретения (и прекращения) права собственности более многообразны. Поскольку большинство юридических фактов (оснований) возникновения права собственности относится к группе юридических действий (включая, разумеется, и юридические поступки), их принято также называть способами приобретения (прекращения) права собственности.

Итак, на основании вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что основание возникновения права собственности — это юридический факт, на основании которого возникают, изменяются и (или) прекращаются правоотношения собственности.

Под способом возникновения права собственности следует понимать юридические и фактические действия, которые устанавливают, изменяют и (или) прекращают правоотношения собственнос-

ти, основанные на определенном юридическом факте.

Таким образом, понятия «основание возникновения права собственности» и «способы возникновения права собственности», имеют разную смысловую нагрузку и их нельзя отождествлять.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Братусь С.Н. Предмет и система советского гражданского права. М.: Госюриздат, 1963.
2. Венедиктов А.В. Государственная социалистическая собственность. М.-Л., 1948.
3. Гражданское и торговое право капиталистических государств / Под ред. Е.А. Васильева. М., 1993.
4. Даль В.И. Тольковый словарь русского языка. Современная версия. М.: Эксмо, 2002.
5. Иоффе О.С. Избранные труды. Советское гражданское право. Т. 2. СПб., 2004.
6. Корнеев С.М. Право государственной социалистической собственности. М.: Изд-во МГУ, 1964.
7. Мазолин П. Гражданское право: Учебник. Ч. 1. М.: Юрист, 2005.
8. Матузов Н.И., Малько А.В. Теория государства и права: Учебник. М.: Юрист, 2004.
9. Мейер Д.И. Русское гражданское право. М., 1997.
10. Мозолин П., Масляев А.И. Научно-практический комментарий к ГК РФ. Ч. 1. М.: Норма, 2004.
11. Ожегов С.И., Шведов Н.Ю. Толковый словарь русского языка. М.: АЗЪ, 1996.
12. Покровский И.А. Основные проблемы гражданского права (в серии «Классика российской цивилистики»). М., 1998.
13. Санникова Л.В. Основания и способы приобретения права собственности // Юридический мир. 2002. № 4.
14. Синайский В.И. Русское гражданское право (серия «Классика российской цивилистики»). М., 2002.
15. Советское гражданское право (Субъекты гражданского права) / Под ред. С.Н. Братуся. М., 1984.
16. Толстой Ю.К. Содержание и гражданско-правовая защита права собственности в СССР. Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1955.
17. Шершеневич Г.Ф. Учебник русского гражданского права. Ч. 1. Казань, 1894. М., 1912.

ЖАНГОРАЗОВА Ж.С., ТРАМОВА М.Ш., БАККУЕВ Э.С., ГЕККИЕВ З.З.

**ЗАКОН-ТЕНДЕНЦИЯ РОСТА ПЕРЕМЕННОГО КАПИТАЛА В СТОИМОСТИ ПРОДУКТА
(ОПИСАНИЕ ПРОБЛЕМЫ)**

На протяжении длительного времени в общественном производстве действовали факторы, в соответствие с которыми, в стоимости продукта происходил рост доли сырья, материалов, техники, технологий и т.п. все то, что на языке политекономии определяется как постоянный капитал и, соответственно, сокращалась доля заработной платы, пособий и т.д., что определяется как переменный капитал. Кажется на протяжении всей писанной истории не было случая противоречащего данной тенденции; это позволило К. Марксу, как наиболее основательно исследовавшему данную тенденцию, заметить: «Этот закон более быстрого увеличения постоянной части капитала по сравнению с переменной частью подтверждается на каждом шагу ... сравнительным анализом товарных цен, будем ли мы сравнивать различные экономические эпохи у одной и той же нации или различные нации в одну и ту же эпоху» [2, с. 636]. Со времени Промышленной революции и вовсе все развитие идет под диктовку данной тенденции. Кажется с этого момента никому и в голову не приходило не только опровергать, но даже усомниться в правильности данной тенденции и ее статуса. Однако так было преимущественно до последнего десятилетия XX века; хотя возможно какие то фрагменты нарушения данного соотношения бывали и раньше, но пока они в науке не описаны сколько ни будь серьезно, а потому старт новой тенденции, связанной с ростом доли переменного капитала в стоимости продукта, начинается с последнего десятилетия XX века; по крайней мере, таким он обозначается в источниках. Время от времени вначале в производстве отдельных товаров, организации отраслей, а затем и в целом сегменте национальной экономики, наблюдается появление такого явления, когда в стоимости продукта растет доля переменного капитала. Очевидно, появлению данной тенденции спо-

собствовало множество факторов, в т.ч. фундаментальные изменения в технологическом и производственном процессе, вызванные изменениями в производительных силах и общественных отношениях, — которые и породили новое явление в фундаментальном соотношении постоянного и переменного капитала в стоимости (продукта), а следовательно, в перспективе повлекут к появлению новых явлений производственной, технологической и общественной жизни. Попытка объяснить является ли отмеченное явление случайным, незначительным и ничтожным фрагментарным или же это тенденция в законе, корректирующая его и указывающая на появление нового состояния производства, а то возможно и вовсе нового закона и будет представлена в статье.

Описание проблемы. Отечественная экономическая наука постепенно отходит от шока 90-х; в ней все больше проявляются и становятся доминирующими сугубо научные принципы и методы; политиканство, погоня за сенсациями становятся ремеслом политиков и СМИ. Впрочем, наличие в прошлом (как близком, так и отдалённом) отмеченных явлений вполне объяснимо, и к такому положению в науке следует относиться с пониманием, т.е. по-научному — это, своеобразный этап (или даже фаза этапа) жизненного цикла науки, которую отразили отдельные авторы экономической эпистемологии¹. Иначе говоря, в экономических исследованиях возвращаются к использованию классических схем, понятий и инструментов, т.е. к науке. А иначе нельзя. Дело в том, что теперь становится очевидным, что, например, стоимость, прибавочная стоимость, рента, цена, основной, оборотный капитал и т.д. это вовсе не терминология марксизма-ленинизма, а научный инструмент (или аппарат научной социологии) исследования действительности, при помощи которого можно точнее, адекватнее и т.п., чем гаданием на кофейной гуще или разбрасыванием камней, наблюдением за полетом птиц, гаданием по внутренностям жертвенного животного или по звездам и т.п. описывать результат развития общества и его различных институтов. Конечно научный метод не противоречит различного рода нововведениям. Напротив, он как раз за то, чтобы развивать аппарат исследования (вводить новые понятия, категории, совершенствовать методику исследования, логику и т.д.), т.е. он против догматизма, обскурантизма, мракобесия. Поэтому научный метод позволяет не только увидеть (разглядеть, выявить) новое еще явление, — хотя такое можно сделать и без него и иногда даже лучше, чем с его помощью, — но еще и описать, изложить его правильно. Демократизм, (открытость и доступность), плюрализм (отсутствие монополии на истину), критичность и т.п. делают научный метод универсальным и, очевидно, наиболее адекватным и приемлемым для исследования социальных (в т.ч. экономических) процессов в условиях резких трансформаций. Очевидно, что в силу перечисленных и «др.» качеств, наука, научный метод позволяет видеть (увидеть) проблемы в обществе, т.к. проблема сама по себе выступает предметом науки; наука занимается объяснением проблем. Такой проблемой в настоящее время, заслуживающей особого к себе внимания, на наш взгляд, является проблема соотношения постоянного и переменного капитала в стоимости продукта. Ее фундаментальный характер состоит в том, что длившаяся на протяжении тысячелетий (очевидно, уже с позднего неолита, т.е. когда появляются первые технические средства, когда та же кость заменяет ногти человека или же палка становится продолжением руки) тенденция возрастания доли технических средств и технологий в производстве продуктов и сокращение сугубо человеческих (анатомических) орудий в этом процессе, нарушается в конце XX века, когда доля живого человеческого труда начинает расти в стоимости продукта. — Конечно точно также как предыдущая тенденция — рост постоянного капитала в стоимости продукта — на начальном этапе своего становления она развивается медленно. Например, до середины XVII в. рост доли постоянного капитала в стоимости товаров происходит хотя и непрерывно, но не так стремительно, как с Промышленной революции. К тому же развивается она не линейно и равномерно. Внимательное изучение истории показало бы, во-первых, что только с Промышленной революции доля постоянного капитала преодолевает 50% рубеж и начинает доминировать в стоимости продукта; это связано, главным образом, с переходом на фабрично-заводскую систему организации производства, которая вытесняет ремесленничество и цеховую систему и открывает дорогу массовому производству. Во-вторых, наблюдается так называемый толчкообразный характер развития; развитие новых технологий происходит в виде толчков; — появляется новое

¹ Например, тот же Т. Кун в своей теории научных революций, которые, по Куну, следует связывать с научными консорциями, когда старые уже не хотят порвать со старыми догмами, а новые ещё (по каким-то причинам, в т.ч. по причине недостаточного количества голов) не могут сформулировать целостную концепцию (см. также [1, 3] и др.).

техническое средство или технологическое нововведение, оно как бы раздвигает существующее пространство, за счет спрессовывания и уплотнения, но в результате образуется свободное пространство, которое нуждается в освоении и усвоении. Освоение происходит быстро, тогда как усвоение медленно, по мере накопления энергии. Накопившаяся энергия усвоения создает новый толчок и повторяет предыдущее. Толчки, уплотнения, образование пустот, их освоение и усвоение и т.д. Процесс чем то напоминает технологию толчков и расшатываний, а не на плавное, прямолинейное развитие или расширение пространства. Такого рода характер — чередование толчков затишием, раздвигание пространства, его сжатие — создает впечатление, что и нынешнее состояние в некотором роде представляет такого рода паузу в развитии предыдущих тенденций. Не является ли таковое на самом деле? Очевидно, нет. И такому возражению есть свои аргументы. Первый — уж слишком фундаментальным оказывается то явление, которое создает нарушение вековых пропорций в стоимости продукта. Речь идет не о временной приостановке «расширения пространства», которое создает новая техника и которое сопровождало историческое развитие данного процесса, а то, что создает сама новая техника и технологии, которые заявили об новой тенденции. Компьютеризация сузила пространство технического элемента («железа»), но главное — она повысила роль человека в производственном процессе, т.е. если в предыдущее время и предыдущие технические нововведения и технологии выталкивали человека из производственного процесса, то компьютер, электронизация, генетика, сетевые технологии впервые расширили (стали отвоевывать) пространство самого человека. Второй — изменение самого производственного процесса; его гуманизация, а точнее, интеллектуализация производственного человека; из производства выталкивается «железо» и само производство становится совершенно иным по основным своим параметрам. Речь идет не о том, чтобы, создавая продукты разрушать то, из чего они состоять, а в том, чтобы, создавая не разрушать. Это совершенно новый вид организации производства и технологии производства. Поэтому если раньше техника и технология создавались чтобы «вырвать», «раздробить» природную систему на ресурсы и условия, противостоящие системе хозяйствования; — а самую систему хозяйствования противопоставить природной системе; — превратить их в сырье и материалы, то теперь речь идет о координации производственной деятельности человека с природной, ее адаптации. Производственная деятельность должна не быть *contra* биосферы, а комплементировать, выступать элементом механизма конверсии биогенной энергии на планете. Третья — проблема общественных отношений и в первую очередь проблема собственности. Появление компьютерных, био, сетевых технологий изменяет/революционизирует всю систему производственных и общественных отношений. Во-первых, расширяется демократизация производства и управления; в качестве критерия данного института выступает равный доступ всех участников к основному ресурсу — информации. Конечно при этом остаются разные возможности использования данного ресурса; но и это регулируется. Правда, иначе, чем в условиях индустриального общества. Во-вторых, даже самое частное производство становится всемирным, а человек становится планетарным существом, т.е. не общинным, родоплеменным, национальным, государственно-страновым, а всемирным или, точнее, планетарным существом. В-третьих, меняется содержание (а в некоторых случаях и форма) многих традиционных институтов. Например, государство и собственность. Первые серьезные превращения в данном институте происходят уже в XX веке. Государство постепенно превращается из «орудия реализации целей и задач одного класса», «подавления одним классом другого» в «социальное государство», «правовое государство», «государство благосостояния». Впрочем, все это маргинальная форма данного института, которая, однако, достаточно адекватно соответствовала тому доинформационному типу общества, которое возникает в последнее десятилетие XX века. Но это все еще мощный институт и огромный инструмент. Анархическое разрушение государства считается явно нерациональным, непродуктивным отношением к данному институту. Поэтому в это переходное время происходит пересмотр многих, можно сказать, фундаментальных, базовых положений «социального государства». «Европейский пакт занятости» (1999 г.) принятый IV съездом партии европейских социалистов и резолюция XXI конгресса Социалистического интернационала (1999 г.) и др. указывают на ограничение маневренности социального государства решать вопросы безработицы и защиты прежними методами опеки и социальных выплат; растущие государственные расходы из бюджета на социальные нужды достигли предела и традиционная политика социал-демократических партий — «перераспределения национального дохода» — становится все менее эффективной. В результате само государство уже мыслится совершенно иным, чем в условиях индустриального способа хозяйствования. Предусматривается реформирование существующей мо-

дели государства, — переход от патерналистской модели к «государству социальных инвестиций», — в которой направлять ресурсы государства предполагается все больше на развитие местных органов власти, деятельность независимых ассоциаций и кооперативов, поддерживать эффективную рыночную экономику, гарантируя при этом равные возможности для граждан, обеспечивая их основные права, защищая их от монополий, ограждая с помощью законов от прямого вмешательства и регламентации их деятельности со стороны властей, гарантировать социально справедливое распределение национального дохода и защиту прав граждан и т.д.

Во всех этих преобразованиях решающее значение имеет не объем «железа» (станков, оборудования, машин, зданий, сооружений и проч.), а интеллектуальность производство. Впрочем, если мы приняли, что вся эта механика вращается изменяющимся соотношением постоянного и переменного капитала в стоимости товара и в нем весь секрет, то вопрос состоит в том является ли вышеприведенное явление новой тенденцией в существующем соотношении и законе или же это всего лишь мимолетное случайное явление, которое представляет собой углубление предыдущей тенденции его развития на новой технологической основе?

ЛИТЕРАТУРА.

1. Автономов В. Методологические проблемы современной экономической науки // Вестник РАН. 2006. Т. 76. № 3.
2. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 1. Кн. I. М.: Политиздат, 1988.
3. Полтерович В. Кризис экономической теории // Экономическая наука современной России. 1998. № 1.

ЗАРЕВСКИЙ С.А.

ОРГАНИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СИСТЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

Анализ ряда работ зарубежных авторов [1, 3, 6] позволил определить, что в конце 80-х годов прошлого века в адрес традиционных приемов управленческого учета стали высказываться критические замечания и пропагандироваться новые приемы стратегического управленческого учета. При этом в качестве характеристик такого учета рассматривались следующие: выход за пределы внутренней ориентированности; определение зависимости между стратегической позицией и ожидаемым применением управленческого учета; получение конкурентного преимущества при помощи использования связей в цепочке ценности и оптимизирования факторов издержек.

По мнению Кит Уорда [6, с. 397] системы стратегического управленческого учета — это средство, облегчающее процесс принятия решений, а не форма отчетности за истекшие периоды. Все стратегические решения принимаются в контексте целей и задач бизнеса. Следовательно, чем конкретнее задачи, тем точнее будут решения. И если решения сформулированы четко, то информационные потребности тоже можно выразить с достаточной определенностью.

На основе изучения сущности стратегического управленческого учета по зарубежным источникам авторы монографии [5, с. 28] делают вывод, что стратегический управленческий учет является комплексным направлением управленческого учета, ориентированным на процесс принятия долгосрочных (стратегических) решений, в рамках которого предполагается тщательный анализ внешней бизнес-среды, где предприятие осуществляет свою деятельность. При этом дается краткая характеристика направлений такого анализа: стратегическая позиция фирмы на рынке, дифференциация продуктов фирмы, полная цепочка ценностей рассматриваемой компании.

Если в качестве объекта стратегического управленческого учета выбрать стратегические решения по различным видам деятельности, то можно выделить операционные, инвестиционные и финансовые системы стратегического управленческого учета. Основной целью стратегической инвестиционной системы управленческого учета является обеспечение релевантной информацией

процесса разработки и реализации инвестиционной стратегии коммерческой организации. При этом инвестиционная стратегия понимается как система долгосрочных целей инвестиционной деятельности предприятия, определяемых общими задачами его развития и инвестиционной идеологией, а также выбор наиболее эффективных путей их достижения [2, с. 326]. Таким образом, инвестиционная стратегия должна соответствовать стратегии коммерческой организации и вытекать из стратегий операционной и финансовой деятельности.

Инвестиционная стратегия современных отечественных коммерческих организаций разрабатывается с учетом следующих условий: внешняя инвестиционная среда очень динамична; для каждой стадии жизненного цикла организации присущи характерные ей уровень инвестиционной активности, направления и формы инвестиционной деятельности, особенности формирования инвестиционных ресурсов; кардинальное изменение целей операционной деятельности. Наличие этих условий определяет, что стратегическая инвестиционная система управленческого учета изучает внешнюю среду функционирования коммерческой организации и внутренние особенности ее инвестиционной деятельности.

Специалисты в области стратегического управленческого учета [5, 6] выделяют ряд основных факторов, которые необходимо учитывать при разработке системы стратегического управленческого учета в коммерческой организации. Стратегический управленческий учет должен служить поддержкой при принятии и исполнении стратегических решений; должен выполнять функцию коммуникации в процессе передачи информации; должен помогать в определении типов решений. В рамках стратегического учета формируется система финансовых показателей эффективности деятельности организации, которая должна дополняться и нефинансовыми показателями эффективности. Стратегический управленческий учет должен обеспечивать менеджеров только существенной информацией. В системе стратегического управленческого учета все затраты должны быть подразделены на согласованные и дискреционные. Система стратегического управленческого учета должна позволять разделить дискреционные затраты и затраты на технологические процессы. Использование метода стандарт-костинг в системе стратегического управленческого учета должно носить стратегический оттенок. Система стратегического управленческого учета должна следовать за изменениями времени.

Анализ содержания этих факторов, с учетом особенностей разработки и реализации инвестиционных стратегий коммерческих организаций позволяет определить особенности создания и функционирования стратегической инвестиционной системы управленческого учета.

Инвестиционная система стратегического управленческого учета формируется на определенной стадии развития коммерческой организации. Инвестиционный процесс можно рассматривать как двухэтапный. В рамках первого этапа инвесторы вкладывают средства в развитие бизнеса путем создания коммерческих организаций в форме обществ с ограниченной ответственностью, акционерных обществ открытого типа. Второй этап предполагает привлечение дополнительных инвестиционных ресурсов коммерческой организацией с целью развития этого бизнеса или освоение других видов продукции (услуг), расширение сферы деятельности. Постоянный рост сложности и разнообразия продукции и нестабильность внешней среды приводят к повышению сложности функций коммерческих организаций (производство, маркетинг, НИОКР), и, соответственно, к росту сложности управления ими. Обобщение российского опыта управления [4, с. 630] показывает, что преодоление растущей сложности управления может быть достигнуто за счет применения матричных структур функционально-целевого или функционально-программно-целевого управления; декомпозиции сложных целей на менее сложные для осуществления обособленного управления по сравнительно простой цели. При этом осуществляется разделение основных функций управления на конкретные функции, по которым специализируются менеджеры и подразделения управления. Осуществляется разработка системы корпоративных норм, определяющих четкую организацию управления, и формирование в системе управления единой информационной базы, открытой для всех уровней управления. В этих условиях в системе управления может быть выделена многоцелевая подсистема высшего руководства, в которой осуществляется преимущественно стратегическое управление, контроль деятельности структурных подразделений и зависимых коммерческих организаций. Состав, компетенция и правила организации высших звеньев управления акционерным обществом установлено законодательством. Этими звеньями управления, образующими подсистему высшего руководства являются общее собрание акционеров, совет директоров и правление. Стратегические цели на различ-

ных стадиях жизненного цикла различны. Успешная их реализация возможна только лишь в условиях полной информированности менеджеров о стратегических целях инвестиционной деятельности и условиях их реализации в зависимости от реализуемой стратегии.

Стратегический управленческий учет должен быть в состоянии выявлять и анализировать изменения во внешней среде и вырабатывать способы адаптации стратегии к этим изменениям [6, с. 62]. Информация о состоянии и динамике внешней среды формируется в разрезе следующих групп показателей: показатели, характеризующие общеэкономическое развитие страны; показатели, характеризующие конъюнктуру инвестиционного рынка; показатели, характеризующие деятельность контрагентов и конкурентов; нормативно-регулирующие показатели.

Важно при разработке стратегии изучить характеристику внутренней среды коммерческой организации, и ее динамику на различных этапах ее реализации. В состав показателей, позволяющих оценить состояние коммерческой организации до разработки стратегии и после ее реализации, включаются следующие группы показателей: показатели, характеризующие уровень инвестиционной активности предприятия в целом; показатели, характеризующие финансовые результаты инвестиционной деятельности отдельных структурных подразделений предприятия; нормативно-плановые показатели, связанные с инвестиционной деятельностью предприятия.

Развитие бизнеса в зависимости от этапа жизненного цикла продукта отражается на системе стратегического управленческого учета и соответственно специализированных мерах финансового контроля. Необходимость создания и функционирования инвестиционной системы стратегического управленческого учета возникает на этапе зарождения коммерческой организации, обладающей инвестиционным потенциалом для реализации различных стратегий своего развития. На этом этапе развития коммерческой организации существенное возрастание ее инвестиционной активности и диверсификация форм ее инвестиционной деятельности должны носить прогнозируемый характер. При этом стратегическая инвестиционная система управленческого учета должна предоставить пользователям (общее собрание акционеров, совет директоров и правление) информацию, позволяющую оценить инвестиционные ресурсы организации, каковы возможности их перспективного формирования. Такая информация может предоставляться в виде документа «Стратегическая карта реализации стратегии коммерческой организации». Этот документ состоит из следующих разделов:

- «характеристика начальных параметров коммерческой организации», в нем отражаются показатели, характеризующие дату создания или период функционирования организации; вид деятельности; размер уставного (складского) капитала; выручка от реализации готовой продукции (товаров, услуг); количество бизнес-единиц (структурных подразделений);
- «стратегия на период развития коммерческой организации», в нем отражается стратегия развития коммерческой организации в конкретный период времени;
- «количественные оценки стратегических показателей», в нем отражаются конкретные количественные показатели изменения показателей, определяющих стратегические направления развития;
- «характеристика параметров коммерческой организации по итогам реализации стратегии развития», в нем отражается перечень основных показателей и приведены их количественные характеристики по окончании реализации стратегии;
- «характеристика направлений инвестиций коммерческой организации на период реализации стратегии», в нем отражаются размеры и характеристика капиталовложений по годам реализации стратегии;
- «характеристика промежуточных показателей реализации стратегии коммерческой организации по годам», в нем отражаются количественные характеристики показателей по годам реализации стратегии;
- «определение источников финансирования инвестиций коммерческой организации в период реализации стратегии», в нем отражаются количественные характеристики источников собственных и заемных средств по годам реализации стратегии.

По мнению ряда специалистов [2, 4] стратегическое управление имеет продолжительный цикл (3,5–5 и более лет) и включает несколько циклов оперативного управления, каждый из которых включает несколько циклов текущего управления (продолжительностью 1–3 месяца). Точность управления зависит от степени неопределенности внешней среды и продолжительности цикла управления. С повышением нестабильности внешней среды появляется необходимость сокращать продолжительность циклов стратегического и оперативного управления. По мере реализации решений и

раскрытия неопределенности внешней среды следует уточнять стратегические и оперативные задачи. Стратегическая инвестиционная система управленческого учета должна предоставлять информацию, которая могла бы установить соответствует ли уровень инвестиционной активности коммерческой организации перспективным требованиям ее развития и степень использования инвестиционного потенциала. Форма предоставления такой информации должна быть доступной не только менеджерам-финансистам, но и менеджерам не являющимися специалистами в области финансов.

Опыт специалистов в области менеджмента [2, с. 332] свидетельствует, что инвестиционная стратегия играет большую роль в обеспечении эффективного развития коммерческой организации. Это определяется тем, что она позволяет реально оценить инвестиционные возможности коммерческой организации, обеспечить максимальное использование его внутреннего инвестиционного потенциала и возможность активного маневрирования инвестиционными ресурсами. Такая оценка осуществляется с помощью системы показателей, которая давала бы характеристику различных направлений инвестирования по принципу соотношения инвестиционных вложений и получаемой доходности.

В экономической литературе ведется поиск новых методов, основанных на нефинансовых показателях и позволяющих объективно измерять эффективность деятельности организации. Многие современные коммерческие организации сталкиваются с проблемой состоящей в том, что оценка эффективности их деятельности, базирующаяся исключительно на финансовых показателях, не обеспечивает роста будущей экономической ценности (стоимости) организации. Поэтому необходимо использование немонетарных (неденежных) показателей как индикаторов их финансовых возможностей. Использование только финансовых показателей для оценки эффективности деятельности и управления предприятием является недостаточным, а использование же нефинансовых факторов должно быть систематизировано. Систематизация финансовых и нефинансовых показателей для оценки инвестиционных стратегий коммерческих организаций находит отражение в применении системы сбалансированных показателей.

Система сбалансированных показателей — это подход, необходимый для обеспечения менеджмента коммерческой организации информацией, помогающей в формулировании стратегической политики и целей организации. Данный подход делает акцент на том, что пользователя необходимо объективным и беспристрастным образом обеспечить информацией, которая направлена на все значимые участки деятельности организации. Предоставленная информация должна включать в себя, как финансовые, так и нефинансовые элементы. Таким образом, система сбалансированных показателей является инструментом, позволяющим полномасштабно увязать стратегию предприятия с оперативным бизнесом; кроме того, данная система дает возможность принимать более объективные решения в области распределения ресурсов [5, с. 298–299]. Процесс внедрения системы сбалансированных показателей на предприятии предполагает разъяснение стратегических целей организации и определение критических факторов, влияющих на стратегические цели.

Система сбалансированных показателей, которая характеризует инвестиционную стратегию, может охватывать следующие основные направления инвестирования:

- инвестирование в потребительские свойства производимой продукции;
- инвестирование в технологии и оборудование;
- инвестирование в систему управления;
- инвестирование в получение дополнительных доходов для акционеров.

При этом состав показателей должен характеризовать размеры, виды инвестиций и их динамику, а также результаты их осуществления. Результаты могут характеризоваться как финансовыми, так и нефинансовыми показателями инвестиционной деятельности организации.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Апчер А. Управленческий учёт: принципы и практика. М: Финансы и статистика, 2002.
2. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента. Т. 1. М.: Эльга-Н, Ника-Центр, 2001.
3. Друри К. Управленческий и производственный учёт. Вводный курс: Учеб. для студентов вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005.
4. Круглов М.И. Стратегическое управление компанией: Учебник для вузов. М.: Русская Деловая Литература, 2000.
5. Николаева О.Е., Алексеева О.В. Стратегический управленческий учёт. М.: Едиториал УРСС, 2003.
6. Уорд К. Стратегический управленческий учёт. М.: Олимп-Бизнес, 2002.

ЗЕЛЕНСКАЯ Т.Н.**ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ СУБЪЕКТОВ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ**

Исследованию теневой экономики как в России, так и за рубежом последние 20–30 лет уделяется серьезное внимание. Теневая компонента в экономической деятельности существовала всегда, но в последнее двадцатилетие эта проблема приобрела глобальный характер и находится в центре внимания ученых и практиков. По разным оценкам, масштабы российской теневой экономики составляют от 22–25% (Росстат) до 80% ВВП [5, с. 11].

В России теневая экономика стала предметом экономической науки только после распада Советского Союза. С 90-х гг. XX в. в стране начались исследования теневой экономики, что было определено социально-экономическими причинами, в особенности переходом к рынку, ведущим к значительной криминализации российской экономики.

Интерес в отечественной науке к проблеме существования теневой экономики обусловлен ростом ее влияния на народное хозяйство, а также на социально-экономические процессы. Анализ теневой экономики, проделанный российскими учеными, такими как: В. Радаев, И. Елисеєва, С. Глазьев, В. Исправников, В. Тимофеев, А. Вакурин, Ю. Латов, А. Олейник, А. Капустин, П. Ореховский, Т. Заславская и др. показывает, что теневые процессы затронули почти все отрасли экономики в целом. Таким образом, теневая экономика представляет интерес, прежде всего, с точки зрения своего влияния на большинство экономических процессов: формирование и распределение дохода, торговля, инвестирование и экономическое развитие в целом. Это влияние теневых отношений в России настолько велико, что вызывает необходимость их всестороннего анализа.

Современный этап характеризуется наличием нескольких подходов к исследованию проблем теневой экономики. При этом необходимо отметить неоднозначность в ее дефинировании. Эта ситуация обусловлена различием в понимании теневой экономики в зависимости от того, какой избирается подход при ее изучении. Так выделяют несколько подходов, таких как: теоретический, операционный, экономический, социологический, кибернетический, правовой, междисциплинарный, структурно-системный, институциональный, синергетический, экономико-статистический.

При теоретическом подходе, характерном в большей степени для отечественных исследователей, теневая экономика рассматривается как экономическая категория, отражающая сложную систему экономических отношений, взаимосвязей.

Для операционального подхода, более свойственного зарубежным исследователям, характерно определение теневой экономики через действия по ее измерению.

В методологическом же отношении существенно различаются экономический, социологический, кибернетический и правовой подходы к исследованию теневой экономики. Развивается также междисциплинарный комплексный подход [17].

Особенностью экономического подхода является изучение ее влияния на эффективность экономической политики, распределение и использование экономических ресурсов, разработка надежных методов ее оценки и измерения.

Исходя из структурно-системного экономического подхода, теневую экономику принято структурировать и соответственно рассматривать на глобальном, макро- и микроуровнях [21, с. 18]. Глобальный уровень представлен международными теневыми отношениями (например, наркобизнес, отмывание денег, полученных преступным путем). На макроуровне анализируется теневая экономическая деятельность с точки зрения ее влияния на структуру экономики, производство, распределение, перераспределение и потребление валового внутреннего продукта, занятость, инфляцию, экономический рост, и другие макроэкономические процессы. На микроуровне внимание концентрируется на изучении экономического поведения и принятии решений субъектами теневой экономики, исследуются отдельные нелегальные рынки.

Отдельного внимания заслуживает анализ этого явления с позиций институциональной теории, которая рассматривает теневую экономику как совокупность институтов, т.е. правил поведения, норм, санкций за их нарушение. Таким образом, институциональный анализ ставит в центр социально-эко-

номические институты теневой экономики, то есть систему формальных и неформальных правил поведения, санкционный механизм, закономерности их развития. Исследование институтов осуществляется на основе социологической теории, согласно которой сфера теневой экономики рассматривается с точки зрения взаимодействия социальных групп, различающихся положением в системе теневых институтов, мотивами экономического поведения субъектов в значимых ситуациях.

Некоторыми экономистами при определении понятия теневой экономики используются критерии законности (регистрация предприятий, уплата налогов, соблюдение требований трудового законодательства и т.д.), размеров предприятия (обычно к неформальной сфере относят предприятия с небольшой численностью работников) и уровня капиталоемкости производства [16].

С точки зрения синергетического подхода, теневая экономика может быть определена как состояние самоорганизующейся системы, когда она развивается в соответствии с общими экономическими принципами и находится в гармоничном равновесии со своей средой [1, с. 27].

Используя экономико-статистический подход теневую экономику определяют как все виды деятельности, которые официально не учтены, не отражены в официальной статистике [14].

В научной литературе можно встретить множество терминов и определений, характеризующих феномен теневой экономики: «скрытая экономика», «параллельная экономика», «подпольная экономика», «черный рынок», «серая экономика», «криминальная экономика», «теневая экономика», «неформальная экономика», «нелегальная экономика» и др., что свидетельствует о наличии различных подходов к структурированию теневой экономики и ее основных элементов.

Исходя из широкой типологизации теневой экономики российские ученые предприняли попытки определить ее структуру, выделить типы, классифицировать явления и сконструировали несколько моделей объекта. В частности, О. В. Осипенко описал зону стихийной, незаконной артельной и индивидуальной деятельности; зону «черного рынка»; и подсектор организованной преступности в условиях народного хозяйства СССР [18, с. 133]. Корягина Т.И. выделила в рамках теневой экономики следующие подсистемы: «неофициальную экономику» (легальная, но не фиксируемая официальной статистикой хозяйственная деятельность, характеризующаяся уклонением от налогов); «фиктивную экономику» (мошенничества, взятки, приписки); «подпольную экономику» (запрещенные законом виды хозяйственной деятельности) [12, с. 10]. С. Головин и А. Шохин отличали «неформальную экономику» (функционирование которой в значительной мере базировалось на персональных связях), «фиктивную экономику» (приписки и т. п.), «вторую экономику», а также «черную экономику» (незаконное производство, хищения социалистической собственности) [4, с. 51–57]. А.А. Крылов обособляет следующие виды теневого предпринимательства: «подпольное предпринимательство, ориентированное на удовлетворение нормальных, но не реализуемых через официальные каналы потребностей»; «предпринимательство, паразитирующее на человеческих пороках»; и «предпринимательство, основанное на различного рода фальсификациях и мошенничестве» [13, с. 103–108]. В одной из своих работ С.Д. Головин дает еще более детальную классификацию выделяя семь видов теневой экономики: фиктивную; неофициальную; неформальную; элитарно-замкнутую; криминализованную; криминальную; и криминальную квазиэкономику [3, с. 40–47].

В первой половине 90-х годов В.В. Колесников предложил несколько классификаций теневой экономики, прежде всего, с «позиции воспроизводственного подхода» и «по видам экономической деятельности». Кроме того, предполагалось использовать такие критерии, как причина возникновения; способ получения доходов; источник происхождения; ориентация на потребителя; сферы экономической деятельности; уровни (виды) криминогенности. Он различает четыре вида теневой деятельности. В их числе: 1) криминальный (наркобизнес, порнобизнес, проституция, подделка денежных знаков, торговля оружием, использование средств, имеющих уголовное происхождение); 2) нелегальный (подпольное производство, распределение, обмен, потребление товаров и др. материальных и духовных благ; подпольный сервис); 3) экономическую преступность (преступность в сфере бизнеса); 4) «дилетантскую теневую деятельность» (приработки, уклонение от уплаты налогов) [11, с. 99].

К концу 90-х годов были разработаны частные классификации, согласно которым различают «учтенную» экономику и «неучтенную» экономику (принцип разграничения — охват хозяйственной деятельности статистическим учетом); «скрытую» экономику и «потерянную» экономику [20, с. 89–97].

Латов Ю.В., приняв за основной критерий типологизации теневой деятельности отношение к

«белой» (официальной) экономике, выделяет три сектора: вторая (беловоротничковая), серая (неформальная) и черная (подпольная).

В соответствии с рекомендациями международных статистических организаций множество определений теневой деятельности сводится к понятию ненаблюдаемой экономики, составляющими которой Федеральная служба государственной статистики (Росстат) выделяет: «скрытая» экономическая деятельность; «неформальная» экономическая деятельность; «нелегальная» экономическая деятельность [2].

Матвеев В.Д., Вострокнутова Е.Е. предлагают две точки зрения на теневую экономику в России: как на самостоятельный, отдельный от регулярной экономики сектор, включающий только нерегулярные формы деятельности; и как на нерегистрируемую деятельность тех же самых субъектов, которые действуют и в регистрируемой части экономики [15, с. 177–178].

Наиболее четкая классификация, как нам представляется, построена экономистами Н. Бокун и И. Кулибаба, в основе которой лежат классификационные признаки (по отраслевому, юридическому статусу экономических единиц, по формам собственности, по секторам экономики и т.д.) дающие возможность комплексного изучения теневой экономики. Благодаря данной классификации теневая экономика может анализироваться как в целом, так и по отдельным компонентам.

Таким образом, сущность теневой экономики можно определить с разных точек зрения. При этом различия в подходах сводятся преимущественно к разной степени охвата изучаемого объекта и к разнонаправленности в предметно-исследовательской ориентации организаторов проведения исследований.

Учитывая все предложенные подходы к исследованию теневой экономики, в целом, можно выделить два концептуальных направления к ее определению. Первый подход рассматривает теневую экономическую активность просто как нерегистрируемые экономические действия (дефиниционный подход) (см., например: [28, р. 348; 31, р. 5]), в то время как второй подход определяет теневую экономическую активность в терминах поведенческих характеристик (бихевиористский подход) — как действия, не соответствующие превалирующим в обществе институциональным правилам [30, р. 12]. Первый является дескриптивным, в то время как последний приводит теоретические объяснения теневой экономической активности, что обуславливает некоторую несопоставимость определения теневой экономики с позиций указанных подходов. И дефиниционный, и бихевиористский подходы выделяют четыре основных сектора теневой экономики: криминальный, иррегулярный, неформальный и сектор производства домохозяйств. Криминальный сектор определяется как нелегальное производство товаров и услуг, такое как, например, производство и продажа запрещенных наркотиков. Иррегулярный сектор представляет собой легальное производство товаров и услуг, которое, однако, избегает требования официального декларирования, прежде всего в целях налогообложения. Неформальный сектор определяется как экономические действия, которые не сопровождаются отдельными видами расходов и отражением отдельных видов доходов вследствие нерегулируемости некоторых сфер деятельности, как, например, в ряде случаев с малым предпринимательством [29, р. 391].

На наш взгляд, в целях комплексного анализа побудительных стимулов, интересов вовлечения субъектов в теневую деятельность, целесообразно рассматривать теневую экономику исходя из анализа субъектного состава, который позволяет определить ее как систему отношений между отдельными индивидами, группами индивидов, индивидами и институциональными единицами, между отдельными институциональными единицами по поводу производства, распределения, перераспределения, обмена и потребления материальных благ и услуг, результаты которых по тем или иным причинам не учитываются государственными органами статистики. К теневой экономике в данном случае относятся как теневая экономическая деятельность по производству товаров и услуг (незаконное, скрытое производство, неофициальная деятельность), так и незаконное перераспределение доходов и активов [9, с. 11].

Мы согласны с определением А.А. Капустина, если иметь в виду, что «экономические отношения каждого данного общества проявляются, прежде всего, как интересы» [26, с. 271], то теневую экономику, а именно теневые отношения, можно рассматривать через интересы субъектов этих отношений. Рассмотрим сначала типологизацию субъектов теневой экономики.

Общепринятым является выделение трех основных субъектов экономических отношений: индивиды (семья, домохозяйства), организации (коллективы, фирмы) и государство (см.: [27, с. 37; 24]). Субъекты теневой экономической деятельности, и их движущие интересы неоднородны. Соответству-

ющие индивиды, определяемые особенностями сфер функционирования, используемых методов и форм теневой деятельности, образуют своего рода пирамиду субъектов теневой экономики (см.: [8, с. 20, 22–23]. Которая включает в себя по нисходящей следующие группы: криминальные элементы, теневики-хозяйственники; наёмные работники. Таким образом, на ее вершине — сугубо криминальные элементы (торговцы наркотиками и оружием, грабители, наемные убийцы и т.д.), формирующие своеобразную, надстройку теневой экономики, составляющую, по различным экспертным оценкам, от 5 до 25% всей пирамиды и обладающую значительными ресурсами, силой и влиянием. Среднюю часть пирамиды образуют теневики-хозяйственники (предприниматели, финансисты, банкиры и т.д.), которые являются движущей силой экономического развития и вынуждены уходить «в тень» главным образом лишь потому, что издержки их деятельности при существующих правилах и законах экономической игры превышают соответствующие выгоды и доходы. Третья группа, воплощающая подножие «пирамиды», представлена наемными работниками физического и интеллектуального труда, для которых нерегистрируемая деятельность является вторичной (неформальной) занятостью. Род их занятий сам по себе, как правило, не является противоправным, но в силу различного рода обстоятельств (правовых и экономических) эти занятия выводятся из-под действия закона «в тень». Следует отметить, что деление субъектов теневой экономики на три группы в определенной мере условно, поскольку данные группы в той или иной степени пересекаются. Однако провести его необходимо, ввиду того что, во-первых, речь идет приблизительно о 30 млн. человек экономически активного населения страны, производящих более 40% ВВП [7, с. 25], во-вторых, у субъектов выделенных групп есть и общий интерес (и общие формы его реализации), и специфические, принципиально различающиеся интересы [8].

С переходом к рыночной экономике значение экономических интересов существенно возрастает потому, что интересы в ней становятся основой и главной движущей силой поведения и действий всех рыночных субъектов.

Экономические интересы принято трактовать как побудительные мотивы хозяйственной деятельности людей, обусловленные их местом в системе отношений собственности и общественного разделения труда, присущими им потребностями. Интерес выступает проявлением общественно разделенной (и потому отчуждаемой) деятельности, общественным отношением, опосредующим взаимосвязь между результатом деятельности субъекта и удовлетворением его потребностей [6], которые являются имманентным свойством экономического субъекта, предопределяются деятельностью; потребность есть потребность в средствах для деятельности. Производство результатов и потребление средств свойственны деятельности вообще; превращение их в издержки и выгоды определяет специфику экономической деятельности экономического субъекта.

Человек, как рациональный субъект, вынужден принимать экономические решения при осуществлении своей деятельности. В силу своих особенностей, он принимает решения исходя из утонченного и замаскированного эгоизма, т.е. им руководит «своекорыстный интерес». В этой связи интерес субъекта, изначально исходящий из цели удовлетворения его потребностей, связан с его стремлением использовать такой способ получения благ, который является наиболее выгодным из всех допустимых ему способов, в рамках существующих, и позволит ему более полно удовлетворить свою потребность. Объективной формой проявления интереса служит конкретное поведение, направленное на получение блага определенным способом.

Отправной точкой изучения экономического поведения и принятия решений субъектами теневых отношений является микроуровень, который также позволяет исследовать отдельные нелегальные рынки. Данный подход в качестве субъектов — носителей экономических интересов рассматривает физических и юридических лиц и образуемые ими группы, где каждая группа имеет свои интересы, зависящие от социально-экономического положения, характера и вида деятельности, регионального расположения [10, с. 8], степени доступа к ресурсам.

Основным фактором формирования интересов выступают отношения собственности. В свою очередь система отношений собственности подразделяется на отношения присвоения и отчуждения, которые опосредованы владением, пользованием и распоряжением. Присвоение есть отчуждение объекта собственности субъектом от другого субъекта [25, с. 179].

Согласно экономической теории прав собственности не ресурс (средства производства, рабочая сила) сам по себе является собственностью, а пучок или доля прав по использованию ресурса.

Действительно, собственность означает отношения между людьми по поводу присвоения усло-

вий и результатов производства, в рамках которых присутствуют объекты и субъекты присвоения. Сами же субъекты являются носителями исторически определенных экономических отношений и соответствующих им интересов. Связь между отношениями собственности и экономическими интересами носит причинно-следственный характер состоящий в том, что типы, формы, разновидности экономических интересов, их содержание и способы реализации определяются отношениями собственности.

Главным, определяющим содержание собственности, является присвоение. В связи с этим интерес субъекта (стремление более полно, качественно и своевременно удовлетворить свои растущие экономические потребности при ограниченных ресурсах) побуждает его к присвоению им материальных и нематериальных благ. Примером такого интереса на собственность со стороны субъектов теневой экономики может служить право собственности на землю, на имущество (материальные и нематериальные активы), интеллектуальная собственность. Ведущими личными интересами являются потребности в получении и потреблении людьми разнообразных материальных и духовных благ, в неуклонном повышении жизненного уровня населения. Ведущими интересами предприятий выступают потребности в общественно нормальном по объему и структуре обеспечении производственными факторами и в получении прибыли, достаточной для обязательных платежей и финансирования расширенного воспроизводства. Ведущими же экономическими интересами государства являются эффективное развитие национальной экономики, достижение устойчивого экономического роста, макроэкономического равновесия, успешное решение социально-экономических проблем, повышение жизненного уровня всех членов общества.

Следовательно, в процессе присвоения субъектом теневых отношений материальных и нематериальных благ реализуется его интерес. Очевидно, что реализация каждого вида экономических интересов является экономическим условием жизнедеятельности каждого субъекта экономики.

Экономическая реализация сложившихся отношений между субъектами на микроуровне осуществляется через конкретные способы присвоения объектов (право на изобретение), а на макроуровне через функционирование системы хозяйства в совокупности ее элементов. В свою очередь, теневая экономика имеет множество проявлений и механизмов реализации. С позиций бихевиористического подхода, в зависимости от субъекта, которому достаются теневые материальные и нематериальные блага, наиболее существенными являются: налогоуклонение, коррупция, неформальная занятость (за исключением деятельности домохозяйств).

Исходя из уровней теневых субъектов и отношений в которых они взаимодействуют можно выделить следующие уровни реализации их интересов: «государство — домохозяйство»; «государство — фирма»; «фирма — домохозяйство».

Рассмотрим особенности и модели реализации экономических интересов в абстрактной для современности свободно-рыночной экономической системе.

Согласно А. Смиту, частный интерес является главной движущей силой рыночной экономики, где каждый субъект экономических отношений стремится делать то, что выгодно ему самому. Предприниматели стремятся максимизировать свои прибыли, либо, как вариант, минимизировать убытки. А владельцы материальных ресурсов при наличии прочих равных условий пытаются получить, возможно, более высокие цены при продаже или сдаче в аренду этих ресурсов. За данное количество и тяжесть затрачиваемого ими труда поставщики рабочей силы также стремятся получить, возможно, больший доход. В свою очередь и потребители, покупая определённый продукт, стараются приобрести его по самой низкой цене. Иначе говоря, рыночная экономика предполагает, что частный интерес формирует фундаментальный образ действий различных субъектов экономических отношений, когда они реализуют свой свободный выбор. Мотив частного интереса придаёт направление и упорядоченность функционированию всей экономической системы, которая без такого интереса оказалась бы чрезвычайно хаотичной (см.: [23, с. 26–27]).

Итак, стремление индивидов, или образуемых ими групп к личной выгоде, максимизации полезности (прибыли) и минимизации издержек своей деятельности (экономических поступков) загоняет их экономическую деятельность в тень, трансформируя их в субъекты теневых отношений.

Таким образом, теневилизация экономических субъектов обусловлена одним всеобщим мотивом, интересом и стимулом поведения — это желание иметь побольше денег. Исходя из этого многоукладность и множественность экономических интересов требует «двухуровневой» модели субъекта: на уровне потребностей (производство-потребление) и на уровне интересов (издержки-выгоды). При

этом выгодой для предприятия/фирмы, как правило, выступает прибыль, а для потребителя — полезность. Поэтому в экономике для нахождения оптимума экономического субъекта рассматривается максимизация его выгоды. Рациональная максимизация как реальная процедура относится в первую очередь к интересам. Потребности удовлетворяются в зависимости от реализации интереса. Интерес субъекта выступает как противоречивое единство выгод и издержек, оцениваемых субъектом в соответствии с его собственной системой ценностей.

Такая модель субъекта экономики позволяет развить новые подходы к решению проблем устойчивости поведения коллективных субъектов (фирмы, организации, государства, общества), построить новые модели динамики экономических категорий, поставить проблему экономической трансформации как перехода от одного уклада к другому в форме конкуренции укладов [19, с. 129].

Согласно модели Бентама, максимизация полезности и является руководящим психологическим принципом поведения людей в их стремлении реализовать свои интересы [22, с. 10]. Интерес в своем генезисе связан с потребностями и со всей совокупностью производственных отношений и опосредованно — с психикой и с его осознанием. Таким образом, от принципа максимизации целевой функции следует перейти к модели, где человек стремится достигнуть оптимальных значений одновременно на нескольких шкалах. Интерес экономического субъекта можно представить как двухмерную систему координат, где ось абсцисс отражает положение индивида в «социальной иерархии» (или его представления о своей доминантности, успехе), а ось ординат — текущий уровень экономической активности (см. рис. 1).

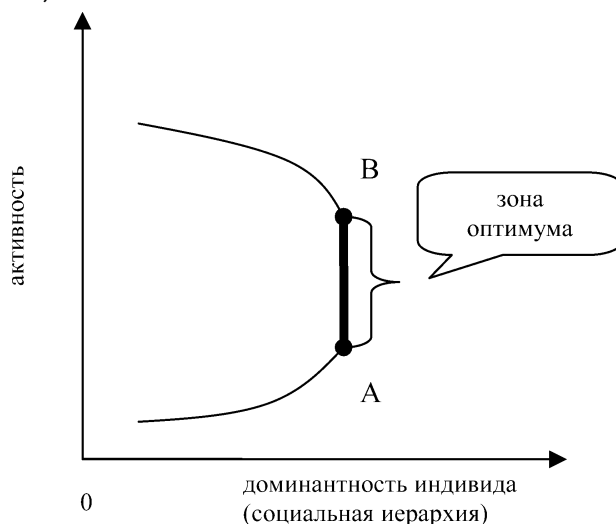


Рисунок 1. Взаимосвязь активности и доминантности экономического субъекта

По достижению точки «А» индивид достигает ситуации пика доминантности, которая обуславливает максимизацию полезности. Отрезок «АВ» характеризует точки оптимума, или точки (где уровень полезности равен максимально достижимому значению). После точки «В» происходит перелом и дальнейший рост активности не приносит прироста полезности в виде увеличения доминантности.

Поэтому смоделировать поведение субъектов теневых отношений можно следующим образом: внешние обстоятельства постоянно влияют на форму реализации интереса субъекта и не всегда в сторону оптимума, поэтому для субъекта необходим поиск таких вариантов поведения, которые приведут к наиболее полному удовлетворению его потребностей и реализации интереса. Это связано с тем, что экономические субъекты в течение своей деятельности постоянно колеблются вокруг точки оптимума и быстро переключаются с одного направления деятельности на другое.

Можно предложить и иную модель реализации экономических интересов субъектов теневых отношений, если предположить, что в процессе своей деятельности субъекты теневых отношений максимизируют целевую функцию, которая имеет вид $U = \sum a_i N_i$, где U — полезность, a_i — объемы потребления, N_i — некие потребности (степень их удовлетворенности). Тогда можно говорить о модели реализации интересов субъектов теневых отношений через степень удовлетворенности. В дан-

ной модели отражать полезность предлагается стандартной кривой безразличия, где по одной оси (ON_i) откладывается степень удовлетворенности в товаре посредством легального сектора, а по другой оси (OK_i) откладывается степень удовлетворенности в том же товаре, но посредством теневого сектора (см. Рис.2). И тогда можно говорить, что $U = f(Q)$ и учитывая, что в принципе тевовое и легальное производство сосуществуют параллельно, то объем производства товара будет складываться из объемов производства данного товара для реализации по средствам легального бизнеса (Q_n) и объема производства того же товара для реализации в тевовом секторе (Q_k), т.е. $Q = Q_n + Q_k$. И тогда модель будет иметь следующий вид: $U = f(Q_n + Q_k)$ (см. рис. 2).

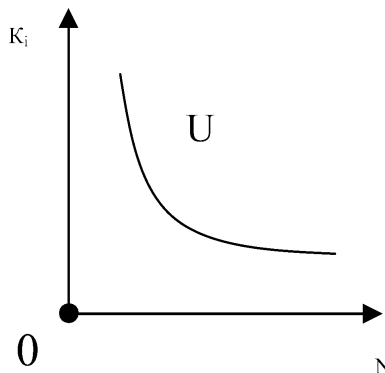


Рисунок 2. Степень удовлетворенности потребностей посредством легального и теневого сектора

Таким образом, моделирование реализации экономических интересов субъекта демонстрирует идентичность его поведения в рамках теневого и легального секторов экономики, а выбор сферы его функционирования связан со стремлением субъекта минимизировать свои издержки. Поэтому, как правило, стремясь реализовать свой экономический интерес через максимизацию функции полезности субъекты, чаще всего, функционируют в сфере теневого сектора экономики, поскольку легальная экономика связана с высокими транзакционными издержками.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Болва Н.В. Влияние теневого сектора на экономическую безопасность: Автореф. дисс. ... канд. экон. наук. Новосибирск, 1998.
2. Бурова Н.В. Нелегальная экономическая деятельность: принципы измерения: Автореф. дисс. ... докт. экон. наук. СПб, 2006.
3. Головин С.Д. О классификации явлений теневого сектора. Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. 1992. № 1.
4. Головин С., Шохин А. Теневая экономика: за реализм оценок // Коммунист. 1990. № 1.
5. Елисеева И.И., Капралова Е.Б., Щирин А.Н. Развитие теории и практики использования макроэкономических показателей в расчете элементов теневого сектора на региональном уровне // Вопросы статистики. 2006. № 7.
6. Здравомыслов А. Потребности, интересы, ценности. М., 1988.
7. Исправников В.О. «Теневая» экономика и перспективы образования среднего класса // Общественные науки и современность. 1998. № 6.
8. Исправников В.О., Куликов В.В. Теневая экономика в России: иной путь и третья сила. М., 1997.
9. Капустин А.А. Статистическая оценка масштабов теневого сектора: Автореф. дисс. ... канд. экон. наук. Ростов-на-Дону, 1999.
10. Клименко А.Д. Экономические интересы и подготовка кадров. Чебоксары, 2002.
11. Колесников В. В. Экономическая преступность и рыночные реформы. Политико-экономические аспекты. СПб., 1994.
12. Корягина Т. Подарки теневого сектора // Московские новости. 1990. № 1.
13. Крылов А.А. «Тени» советской экономики // Экономические науки. 1990. № 5.
14. Латов Ю.В. Экономика вне закона. М.: Московский общественный научный фонд, 2001.
15. Матвеев В.Д., Вострокнутова Е.Е. О роли теневого сектора в динамике переходной экономики / Экономические исследования: теория и приложение. СПб.: Изд-во Европ. ун-та в С.-Петербурге, 2001.

16. Мид Д., Моррисон К. Признаки неформального сектора // Экономическая теория преступлений и наказаний. 2000. № 2 // <http://corruption.rsuh.ru/magazine/2/n2-07.shtml>
17. Ореховский П. Статистические показатели и теневая экономика // Российский экономический журнал. 1996. № 4.
18. Осипенко О.В. Лукавый бизнес. М., 1991.
19. Печерских Н. Проблема субъекта эволюционной экономики // Вопросы экономики. 2002. № 2.
20. Радаев В.В. Теневая экономика в СССР/России: основные сегменты и динамика // Восток. 2000. № 1.
21. Томазов А.А. Особенности воспроизводства теневой экономической активности в условиях либерализации хозяйственных отношений: Дисс. ... канд. экон. наук. Ростов н/Д, 2002.
22. Черкасова Т.П. Экономический рост в системе общественных предпочтений трансформационного периода. Ростов н/Д.: Изд-во СКАГС, 2005.
23. Шемчук К.А. Реализация экономических интересов и обеспечение экономической безопасности в условиях социально-рыночной трансформации в России: Дисс. ... канд. экон. наук. Новочеркасск, 2005.
24. Экономика / Под ред. Булатова. М.: БЭК, 1997.
25. Экономическая теория (Политэкономия) / Под ред. Видяпина В.И., Журавлевой Г.П. М.: Инфра — М, 2005.
26. Энгельс Ф. Положение рабочего класса в Англии // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 18.
27. Ясин Е.Г. Хозяйственные системы и радикальная реформа. М.: Экономика, 1989.
28. Bhattacharyya D.K. On the Economic Rational of Estimating the Hidden Economy // Economic Journal. 1999. № 456.
29. Fleming M.H., Roman J., Farrell G. The Shadow Economy // Journal of International Affairs. 2000. № 2.
30. Portes A., Castells M., Benton L.A. The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries. Baltimore: The Johns Hopkins University Press, 1989.
31. Smith Ph. Assessing the Size of the Underground Economy: The Canadian Statistical Perspectives // Canadian Economic Observer. 1994. March.

КАЗАНЧЕВ И.Т.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БИЗНЕС-ИНКУБАТОРА

Мировой опыт накопил большое число апробированных способов поддержки предпринимательской деятельности. Так, наиболее полную поддержку организации малого бизнеса получают в специальных структурах, впервые появившихся в США получивших название бизнес-инкубаторов, которые создают благоприятные условия в период зарождения и становления бизнеса на определенное время, пока он не обретет способность самостоятельного развития.

К бизнес-инкубаторам относятся структуры, размещающие на своих площадях определенным образом отобранные организации и оказывающие им консалтинговые, образовательные, офисные и другие виды услуг. Бизнес-инкубаторы являются одними из наиболее эффективных рыночных способов поддержки малого бизнеса, обеспечивающих всестороннюю поддержку и способствующих успешной деятельности на начальной стадии начинающему предпринимателю: предоставление помещений в аренду, сервис (аренда компьютеров и оргтехники, ксерокопирование, услуги секретаря и др.), организационные, финансовые и консультационные услуги. Это увеличивает шансы выживания предпринимательским структурам. При этом обеспечивается возможность в значительной степени сокращения стоимости создающихся организаций, и увеличения их количества. Сроки входа в бизнес-инкубатор и выхода из него четко оговорены — от 3 до 5 лет. Это условие необходимо для того, чтобы обеспечить доступ в бизнес-инкубатор другим предпринимателям. Предпринимательские

структуры, прошедшие через бизнес-инкубирование и работая в одной из отраслей экономики, могут продолжать пользоваться консультационными услугами бизнес-инкубаторов.

Бизнес-инкубаторы могут функционировать и в составе технопарков¹ технологических центров² и других структур. Первое упоминание о бизнес-инкубаторах в Российской Федерации появилось в 1992 г. в Программе «Молодежь России» по предложению Союза МЖК России и Центра «Возрождение предпринимательства». В целях взаимопомощи в решении общих проблем в 1997 г. было создано некоммерческое партнерство «Национальное содружество бизнес-инкубаторов», учредителями которого стали 22 российских бизнес-инкубатора. В настоящее время в состав «Национального содружества бизнес-инкубаторов» входит уже 27 российских инкубаторов [1].

Как показывает зарубежный и отечественный опыт создание бизнес-инкубатора не обеспечивает быстрой прибыльности этого бизнеса. Начальная стоимость земли, зданий, строений требует общественного финансирования, поэтому наиболее продвинутые бизнес-инкубаторы в развитых странах создаются, как правило, в рамках целевых государственных программ и при активной поддержке местных властей.

Важнейшим вопросом бизнес-инкубирования является вопрос оценки эффективности их функционирования. Оценку эффекта и эффективности функционирования бизнес-инкубатора в системе общего режима налогообложения предлагается нами производить на основе следующего подхода.

Введем обозначения.

СК — сумма собственного капитала (собственных средств);

ЗК — сумма заемного капитала (или заемных средств);

Сбу — сумма субсидирования от использования бизнес-инкубирования;

Пнр — нетто-результат использования инвестиций;

Сп — ставка налога на прибыль;

ПБИ — прибыль (от реализации, валовая, чистая) организации, использующей услуги бизнес-инкубатора;

П'нал, П'ч — соответственно прибыль, подлежащая налогообложению, и чистая той же организации, которая осуществляла бы свою деятельность в условиях отсутствия бизнес-инкубирования и произвела такой же объем реализации;

Пнал, Пч — соответственно прибыль, подлежащая налогообложению, и чистая.

При формализации эффективности от бизнес-инкубирования (РБИ) будем исходить из следующих положений:

– разработанных нами принципиальных основ инновационного механизма государственного регулирования и поддержки предпринимательской деятельности, а также алгоритма расчета и оценки эффективности конкретной формы его функционирования в виде субсидирования процентной ставки банковских кредитов [2];

– унификации и универсализации проводимых исследований, для чего измерение, оценка и анализ эффективности функционирования бизнес-инкубатора будет производиться с использованием одного из общепризнанных инструментов — методики определения эффекта финансового рычага.

Если общие затраты на обустройство бизнес-инкубатора составляют (Иобщ би), затраты организации от участия в нем будут (Иби), а сумма субсидирования от бизнес-инкубирования — (Суб би), то эти показатели будут связаны между собой следующим балансовым соотношением:

$$И_{би} = И_{общ\ би} - Суб_{би}. \quad (1)$$

¹ Технопарки организуются на базе высших учебных заведений, как правило, в крупных университетских центрах, для использования научного потенциала и коммерциализации разработанных технологий через создание и развитие размещающихся на его территории малых инновационных предприятий, создание и поддержка которых требуют значительных стартовых средств.

² Технологические центры — создаются на основе научно-исследовательских институтов и центров с теми же целями что и у технопарков. В отличие от технопарков в технологических центрах доминирует направленность на коммерциализацию и трансферт технологий не только малым предприятиям, но и корпорациям, способным реализовать данные технологии.

Исходя из этого по аналогии со средней расчетной ставкой процента за кредит, которая рассчитывается как

$$\left(\begin{array}{c} \text{Средняя расчетная ставка} \\ \text{процента за кредит} \end{array} \right) = \frac{\text{Общие финансовые издержки по всем кредитам на конкретный период времени}}{\text{Общая сумма заемных средств, используемых за конкретный период времени}},$$

а рентабельность активов определяется

$$\text{Рентабельность активов} = \frac{\text{Чистый - результат эксплуатации инвестиций}}{\text{Актив}},$$

нами предлагается показатель «средняя расчетная ставка субсидий от использования бизнес-инкубаторов» или «средняя расчетная ставка субсидий от бизнес-инкубирования» за кредит, который по сути представляет собой долю субсидий от бизнес-инкубирования в общей сумме собственного капитала организации

$$\left(\begin{array}{c} \text{Средняя расчетная} \\ \text{ставка субсидий} \\ \text{от бизнес-инкубирования} \end{array} \right) = \frac{\text{Сумма издержек организации по бизнес-инкубатору}}{\text{Сумма собственного капитала}},$$

или в математической форме

$$C_{би} = \frac{I_{би}}{СК}, \quad (2)$$

а рентабельность активов в этом случае будет

$$\text{Рентабельность активов} = \frac{\text{Чистый - результат эксплуатации инвестиций}}{\text{Актив}}.$$

Рассмотрим деятельность одной и той же организации предпринимательства в двух случаях: первый — в условиях отсутствия процесса бизнес-инкубирования, второй — в условиях функционирования бизнес-инкубатора. В обоих случаях организация осуществляет свою деятельность в условиях системы налогообложения прибыли.

В первом случае объем примененного капитала ($K'_{прим}$) (основные, оборотные фонды и средства, израсходованные на оплату труда) будет складываться из объема собственных ($СК$) и заемных ($ЗК$) средств:

$$K'_{прим} = СК + ЗК. \quad (3)$$

Во втором случае объем примененного капитала ($K_{прим}$) будет складываться из уже другого объема собственных ($СК$) и того же объема заемных ($ЗК$) средств:

$$K_{прим} = СК + ЗК. \quad (3)$$

При этом величина примененного капитала в первом случае будет отличаться от объема совокупных ресурсов во втором случае на величину субсидий от бизнес-инкубатора ($C_{би}$)

$$K'_{прим} - K_{прим} = I_{би}. \quad (4)$$

При этом очевидно, что

$$CK'_{\text{прим}} - CK_{\text{прим}} = I_{\text{бу}}$$

или

$$K'_{\text{прим}} - K_{\text{прим}} = CK'_{\text{прим}} - CK_{\text{прим}} = I_{\text{бу}}. \quad (5)$$

Рентабельность примененного капитала или совокупных ресурсов организации определится следующим образом (индексная форма):

– в случае отсутствия процесса бизнес-инкубирования ($R_{K\text{прим}}$)

$$R_{K\text{прим}} = \frac{П'_ч}{K'_{\text{прим}}} = \frac{П'_ч}{CK + 3K + I_{\text{бу}}} = \frac{П_{\text{нр}} - C_n \cdot П_{\text{нр}}}{CK + 3K + I_{\text{общ бу}}} =$$

$$= (1 - C_n) \cdot \frac{П_{\text{нр}}}{CK + 3K + I_{\text{общ бу}}} = (1 - C_n) \cdot \frac{П_{\text{нр}}}{CK + 3K + I_{\text{бу}} + C_{\text{уб бу}}}, \quad (6)$$

где

$I_{\text{общ бу}} = C_{\text{уб бу}} + I_{\text{бу}}$ – сумма налога на прибыль предприятия, не использующего услу-

ги бизнес-инкубатора.

В условиях функционирования организации вне процесса бизнес-инкубирования нетто-результат использования инвестиций совпадает с прибылью, подлежащей налогообложению:

– в случае использования бизнес-инкубатора ($R_{\text{бу } K\text{прим}}$)

$$R_{\text{бу } K\text{прим}} = \frac{П_ч}{K_{\text{прим}}} = \frac{П_ч}{CK + 3K} = \frac{П_{\text{нр}} - C_{\text{бу}} \cdot CK - C_n \cdot (П_{\text{нр}} - C_{\text{бу}} \cdot CK)}{CK + 3K}$$

$$= (1 - C_n) \cdot \frac{П_{\text{нр}} - C_{\text{бу}} \cdot CK}{CK + 3K}, \quad (7)$$

где

$I_{\text{бу}} = C_{\text{бу}} \cdot CK$ – сумма издержек организации за пользование бизнес-инкубатором;

$H_n = C_n \cdot (П_{\text{нр}} - C_{\text{бу}} \cdot CK)$ – сумма налога на прибыль организации при пользовании услу-

гами бизнес-инкубатора.

Таким образом, первая форма эффекта от бизнес-инкубатора или изменение (прирост) эффективности использования примененного капитала организации, функционирующей в условиях бизнес-инкубирования, относительно деятельности организации в случае, когда организация не пользуется услугами бизнес-инкубатора окончательно выразится как

$$\Delta R_{K_{\text{прим}}} = R_{\text{бу } K_{\text{прим}}} - R_{K_{\text{прим}}} =$$

$$= (1 - C_n) \cdot \frac{\Pi_{\text{нр}} - C_{\text{бу}} \cdot CK}{CK + 3K} - (1 - C_n) \cdot \frac{\Pi_{\text{нр}}}{CK + 3K + I_{\text{общ бу}}} =$$

. (8)

$$= (1 - C_n) \cdot \left[\Pi_{\text{нр}} \cdot \left(\frac{1}{CK + 3K} - \frac{1}{CK + 3K + I_{\text{бу}} + Cyб_{\text{бу}}} \right) - \frac{C_{\text{бу}} \cdot CK}{CK + 3K} \right]$$

Рентабельность собственного капитала организации может быть определена на основе формализаций (6) — (8) при условии, когда объем заемного капитала равен нулю, т. е. $3K = 0$, (индексная форма):

– в случае отсутствия процесса бизнес-инкубирования (R_{CK})

$$R_{CK} = \frac{\Pi'_q}{CK} = \frac{\Pi'_q}{CK + I_{\text{бу}}} = \frac{\Pi_{\text{нр}} - C_n \cdot \Pi_{\text{нр}}}{CK + I_{\text{общ бу}}} =$$

$$= (1 - C_n) \cdot \frac{\Pi_{\text{нр}}}{CK + I_{\text{общ бу}}} = (1 - C_n) \cdot \frac{\Pi_{\text{нр}}}{CK + I_{\text{бу}} + Cyб_{\text{бу}}} ; (9)$$

– в случае использования бизнес-инкубатора ($R_{\text{бу } CK}$)

$$R_{\text{бу } CK} = \frac{\Pi_q}{CK} = \frac{\Pi_q}{CK} = \frac{\Pi_{\text{нр}} - C_{\text{бу}} \cdot CK - C_n \cdot (\Pi_{\text{нр}} - C_{\text{бу}} \cdot CK)}{CK}$$

. (10)

$$= (1 - C_n) \cdot \frac{\Pi_{\text{нр}} - C_{\text{бу}} \cdot CK}{CK}$$

Таким образом, вторая форма эффекта от бизнес-инкубатора или изменение (прирост) эффективности использования собственного капитала организации, функционирующей в условиях бизнес-инкубирования, относительно деятельности организации в случае, когда организация не пользуется услугами бизнес-инкубатора окончательно выразится как

$$\Delta R_{CK} = R_{\text{бу} CK} - R_{CK} =$$

$$= (1 - C_n) \cdot \frac{P_{\text{нр}} - C_{\text{бу}} \cdot CK}{CK} - (1 - C_n) \cdot \frac{P_{\text{нр}}}{CK + I_{\text{общ бу}}} =$$

$$\cdot (11)$$

$$= (1 - C_n) \cdot \left[P_{\text{нр}} \cdot \left(\frac{1}{CK} - \frac{1}{CK + I_{\text{бу}} + C_{\text{уб бу}}} \right) - \frac{C_{\text{бу}} \cdot CK}{CK} \right]$$

Для оценки функционирования инновационного механизма государственной поддержки в форме субсидирования бизнес-инкубаторов нами предлагается следующая совокупность показателей экономической эффективности (таблица 3).

Таблица 3. Показатели эффективности бизнес-инкубатора

Показатели эффективности	
Экономическая эффективность налоговых платежей	$= \frac{\text{Бюджетный эффект (прибыль, убыток)}}{\text{Прирост налоговых платежей организаций, использующих услуги бизнес – инкубаторов}}, \quad (12)$
Экономическая эффективность субсидирования	$= \frac{\text{Бюджетный эффект (прибыль, убыток)}}{\text{Объем субсидий на функционирование бизнес – инкубаторов}}, \quad (13)$
Социально – экономическая (бюджетная) эффективность	$= \frac{\text{Бюджетный эффект (прибыль, убыток)}}{\text{Количество дополнительных рабочих мест}}, \quad (14)$

Предлагаемые показатели относятся к обобщающим показателям экономической эффективности и выражаются в трех формах: рентабельность, убыточность, безубыточность.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Айгистова О.В., Горбунов В.Л., Каганов В.Ш. и др. Основы построения бизнес-инкубаторов. М.: Логос, 1999.
2. Давыдянц Д.Е., Муртазалиев М.М., Белолопенко Ю.В. Государственное регулирование предпринимательской деятельности посредством механизмов поддержки: субсидирование процентной ставки кредитов банков. Ставрополь: Сервисшкола, 2007.

Конкурентоспособность регионов являясь относительно новым объектом исследования, представляет собой сложное, многоаспектное понятие, которое включает конкурентоспособность региона в рамках одной страны, регионов из разных стран, а также конкурентоспособность макрорегионов — крупных межрегиональных объединений. Однако конкурентные процессы, возникающие между регионами различных уровней являются предметом внимания различных ветвей экономической науки. Так, конкурентные отношения, возникающие между регионами внутри страны, рассматриваются частично в экономической теории федерализма, частично — в современных направлениях региональной экономики. Конкуренция макрорегионов — предмет мировой экономики.

Термин «конкурентоспособность» применительно к региону часто используют как синоним интегральной оценки социально-экономического положения региона, что не отражает его сути, поскольку социально-экономическое положение возможно оценивать вне связи с конкуренцией.

В целом проблема конкурентоспособности региона в региональной науке представлена весьма ограниченно. Для отечественной школы регионалистики долгое время был характерен подход, в рамках которого регион преимущественно анализировался с ресурсно-производственной стороны. Пространство же не оценивалось как элемент или ресурс экономического взаимодействия. Регион во многом понимался как точка, в которой экономические процессы протекают независимо от пространственных характеристик.

Некое сближение теории конкуренции и региональной науки началось в начале второй половины XX века. С одной стороны, в зарубежной регионалистике стали активно использоваться математические методы и аппарат микроэкономической теории конкуренции (У. Изард, Р. Ричардсон), с другой стороны, в теории конкуренции появились модели, включающие пространственные характеристики (модели Х. Хотеллинга, Салопа). Экономическая теория федерализма, в рамках которой конкуренция регионов рассматривается как конкуренция властей различных уровней, являющихся суверенными в пределах разделения полномочий каждого уровня, нашла распространение в 80-х гг. прошлого века.

До начала кардинальных преобразований в России регион не выступал как самостоятельный субъект хозяйствования. Вследствие этого, отечественная региональная экономика не рассматривала регион в качестве активного субъекта экономических отношений, носителя особых интересов, отличных от интересов других регионов и страны в целом. Исследования же по экономике федерализма стали появляться лишь в середине — конце 90-х гг. в связи с проблемой бюджетного федерализма.

В условиях современных глобализационных процессов, активизировавшихся на рубеже веков, положение и роль региона в национальной и мировой экономике кардинальным образом изменились: регион постепенно становится все более самостоятельным, активно действующим экономическим агентом в конкурентных процессах.

Тем не менее, ряд отечественных и зарубежных экономистов задаются проблемой правомерности и корректности постановки проблем конкуренции и конкурентоспособности регионов в рамках единого государства. П.Кругман, относится к современному «увлечению конкурентоспособностью» критично, считают, что конкурентоспособность — «атрибут компаний» [20, с. 117–25]. На первый взгляд понятие конкуренции территорий между собой действительно выглядит абсурдным. Регион — это не предприятие, он не может обанкротиться, ликвидироваться, вытеснить с рынка другой регион. Кроме того, регионы, действующие в рамках одного государства, казалось бы, преследуют только общие цели. Но в месте с тем, по мере усиления мобильности бизнеса и выравнивания территориальных условий роль регионов подвергается значительному пересмотру. Более того, ряд отечественных специалистов отмечают, что на современном этапе развития «...понятие «регион» все больше удаляется от классической трактовки и приобретает новые, несвойственные ему ранее признаки. Все чаще регион рассматривается с позиции предприятия, которое активно распоряжается своими ресур-

сами для повышения конкурентоспособности с целью привлечения денежных потоков, развития технологий, реализации социальных программ и, как следствие, повышение жизненного уровня. Для этого необходимы совершенно новые подходы к управлению регионом. На первый план выходят удовлетворение потребностей как жителей, так и предприятий региона. Эти две категории субъектов можно сравнить с «акционерами» и «производителями цепочки ценностей». Следовательно, роль региона в данной связи определяется как удовлетворение жизненных потребностей «акционеров» за счет повышения эффективности работы существующих «производителей» и привлечение в регион новых налогоплательщиков, работодателей, покупателей местных ресурсов и т.д. Таким образом, регион становится уже не просто совокупностью экономических ресурсов, сконцентрированных на одной территории, но в некотором роде «предприятием», которое распоряжается этими ресурсами с максимальной эффективностью для получения от них наибольшей отдачи» [16].

Несмотря на спорность точки зрения обозначенной выше, в настоящее время действительно существует достаточно много дефиниций региона в работах зарубежных и отечественных регионоведов (У. Изард, Г. Амстронг, Р. Тейлор, Г. Ричардсон, А. Гранберг, Н. Сулов и другие). Во многом они существенно отличны друг от друга, но в то же время их можно объединить, выделив в понимании сущности данного понятия два подхода:

- регион как географическая территория;
- регион как некая социальная конструкция.

Первый подход был характерен для традиционного регионоведения, в рамках него развивалась почти вся отечественная школа региональной экономики до конца 90-х гг. XX века. Регион здесь прежде всего имеет территориальные границы. В качестве классических определений региона в рамках данной концепции можно привести следующие: «Регионы — это гомогенные территории с обособленными физическими и культурными признаками, которые отличаются от территорий, с которыми граничат, являясь неотъемлемой частью национальной территории, с которой ни тесно связаны, осознают свои обычаи и систему ценностей, а также собственную индивидуальность» [23, с. 563–566]. «Регион — это исторически эволюционирующее, компактное территориальное сообщество, которое содержит в себе физическое окружение, социоэкономическую, политическую и культурную среду, а так же пространственную структуру отличную от других регионов и территориальных единиц, таких как город или нация» [21, с. 17, 251]. «Регион — это определенная территория, отличающаяся от других территорий по ряду признаков и обладающая некоторой целостностью, взаимозависимостью составляющих ее элементов» [9, с. 25]. «Регион — это область, район, территория, часть страны, отличающаяся совокупностью естественных и исторически сложившихся экономико-географических условий и национальным составом населения» [2, с. 558]. Аналогичный подход представлен в «Основных положениях региональной политики» РФ, где регион определен как «часть территории РФ, обладающая общностью природных, социально-экономических, национально-культурных и иных условий. Регион может совпадать с границами территории субъекта РФ либо объединять территории нескольких субъектов» [14, с. 27–56].

В территориально-географическом подходе сущностью понятия региона является определенная территория с некими дополнительными характеристиками, возникающими на базе этой сущности.

Согласно иному подходу к определению понятия «регион», последний не является только географической категорией. Несмотря на то, что территориальная составляющая является существенной, но далеко не единственной для любого региона, нельзя отождествлять понятия «региона» и «территории». Необходимой предпосылкой формирования региона на определенной территории является наличие специфики экономического, этнографического, конфессионального, социально-культурного состава. В рамках данной концепции регион рассматривается как некая социальная конструкция, научная абстракция, выражающая общность элементов. «Регионы — это культурные и социально-экономические образования, выстраиваемые на основе общей социальной и хозяйственной жизни поверх старых административных границ» [11]. «Регионы — аналог особого «мира» с присущим только ему менталитетом, образом мышления, традициями, мировоззрением и мироощущением» [3]. «Вы не можете видеть регион, потому что это — толкование событий» [22, с. 310]. «Национальная экономика может быть разделена на регионы множеством различных способов» [12, с. 20]. Соответственно, как отмечает А. Гранберг «любой регион являясь элементом некоторой иерархической системы регионов, где первичная пространственная ячейка обозначается сегодня термином место (place) или локалитет (locale) регион» [6, с. 16]. Поэтому, согласно данному подходу, регион скорее сово-

купность взаимосвязанных экономических единиц, объединенных общими экономическими интересами.

Отвечая на ранее поставленный вопрос о правомерности постановки вопроса региональной конкурентоспособности, следует понимать, что, если трактовать регион как географическую территорию, понятия конкуренция и конкурентоспособность применительно к региону может быть использовано весьма условно. При такой трактовке региону присущи вполне определённые постоянные физические характеристики, которые не могут быть достаточно быстро изменены в ответ на динамику рыночных условий, что составляет суть конкурентного процесса. Понимание региона как территории приводит к управлению региональной экономикой извне, традиционными инструментами управления в этом случае являются: распределение трансфертов между регионами; выравнивание социально-экономического развития регионов; государственные капитальные вложения в крупные промышленные и социальные проекты и организованная миграция.

Использование системного подхода позволяет рассматривать регион, прежде всего, как совокупность различных элементов системы регионального воспроизводства, образующих его социальную и производственную инфраструктуру. Трактовка региона как некой социальной конструкции дает возможность взглянуть на него как на активного экономического агента и субъекта конкурентного взаимодействия, в процессе которого происходит открытие новых возможностей регионального роста. При таком подходе, когда территория является только одной из ряда черт в совокупности характеристик такой социальной конструкции как регион, анализ регионального развития позволяет выявить общие черты, процессы и закономерности, присущие регионам различных стран, а также понять как изменения, происходящие в современном мире, влияют на их экономику и позиции в рамках страны и мира. Регион страны в современных условиях является субъектом хозяйствования, который может вести самостоятельную экономическую политику, применять ряд экономических инструментов для улучшения своих конкурентных позиций, выходить на мировой рынок в качестве участника международных конкурентных процессов.

В рамках данной парадигмы сегодня строят свою политику и многие российские регионы, которые разрабатывают планы стратегического развития и оценивают регион как самостоятельный экономический субъект, а повышение конкурентоспособности региона как стратегическую задачу. Так по данным Ресурсного центра по стратегическому планированию при Леонтьевском центре из 40 регионов, по которым имеются анкетные данные 14, что составляет 35%, имеют Стратегию (из них 5 — и стратегию, и Программу), 15 (38%) имеют Концепцию (из них 8- и Концепцию, и программу), 11 имеют только Программу. Таким образом, выделяется 12 российских регионов, которые имеют документы как долгосрочного, так и среднесрочного планирования (см.: [13]). Сегодня отмечается так же, что «такое серьезное институциональное нововведение предполагает экономическое усиление регионов, связанное в первую очередь с активным налаживанием партнерских отношений региональных властей и крупного бизнеса (местного и общегосударственного), с изменением роли городов в территориальной организации страны» [8, с. 25].

Изменение роли региона происходит не только в российской экономике. Объективные процессы и в мировой экономике развиваются так, что происходит повышение роли региона в обеспечении конкурентоспособности национальных экономик. Одним из существенных проявлений происходящей в мире глобализации является изменение конфигурации мировой конкурентной арены, при котором субъектами конкуренции становятся города, регионы, отдельные локалитеты, обладающие способностью создавать и реализовывать инновации. Так, Беркман утверждает: «...Мэры крупных городов сходятся во мнении, что американская экономика в реальности состоит из региональных экономик с центрами в американских городах, где судьбы городов, пригородов и сельских местностей переплетены» [18, с. 7]. Показательна также точка зрения, согласно которой «... американская экономика сейчас должна выглядеть как общий рынок агломерированных экономических регионов. Эти регионы действительно сильно взаимозависимы, но они также конкурируют друг с другом и остальным миром... » [17].

Успех участия регионов в конкурентных процессах зависит как от макроэкономических условий, создаваемых государством, так и от способности открывать, использовать и удерживать конкурентные преимущества. Межрегиональная конкуренция выступает позитивным механизмом, стимулом регионального развития, которому, однако, присущи и внешние экстерналии, а также провалы рынка, как и рыночной конкуренции в целом.

Обосновывая данную позицию следует сказать о том, что политико-экономической основой функционирования экономического агента являются отношения собственности, определяющие материальную базу его самостоятельности и развитая система институтов, позволяющая функционировать субъектам хозяйствования как самостоятельным экономическим агентам в рамках определенной формы государственного устройства, определяющей степень централизации и полномочия субъекта.

Говоря о регионах-субъектах Федерации можно отметить постепенное формирование вышеназванных условий, позволяющим регионам выступать экономическими агентами. В настоящий момент осуществлено разграничение полномочий между федеральным центром и субъектами Федерации, бюджетов различных уровней, налоговой базы, а также объектов собственности. В качестве основного формального института обеспечивающего разграничение полномочий, выступает Конституция РФ, закрепившая полномочия субъектов федерации и центра. Важными формальными институтами являются также договоры между субъектами Федерации и федеральным центром. В качестве неформальных институтов можно выделить инициативной законодательной деятельности субъектов Федерации.

Значительное изменение роли регионов в национальных экономиках присуще многим странам современного мира. Так, в Европейской Хартии Региональной Автономии дается следующее определение региона: «Регионом называется территория, которая с географической точки зрения представляет собой отчетливое целое, или же является однородным комплексом территорий, которые создают замкнутое целое, для населения которых характерны общие элементы, причем некоторые ее признаки оно хотело бы закрепить и решить для того, чтобы стимулировать культурный, социальный и экономический прогресс» [10, с. 19].

«Межрегиональное пространственное неравенство может быть выше межстранового неравенства... В контексте возрастающей интегрированности мира, региональные экономики становятся более и более критичными для национальных экономик и в некоторых случаях преобладают над национальной экономикой с точки зрения технологической или предпринимательской перспективы» [19, с. 469–489].

Однако, безусловно, нельзя говорить об абсолютной самостоятельности и независимости регионов от федерального центра. К тому же серьезная дифференциация социально-экономического положения регионов и различная скорость их развития ведет к неоднородности процесса становления регионов в качестве экономических субъектов. Прослеживаемая связь между уровнем развития региона и его стремлением к самостоятельности, в частности, это проявляется при принятии и реализации таких важных решений, как стимулирование деловой активности, привлечение инвестиций, осуществление внешнеэкономической деятельности. Это характерно и для стран Запада, и для России. Власти отдельных земель в Германии и штатов в США, например, наиболее экономически развитых — Калифорнии, Иллинойса, Нью-Йорка, Техаса, обладают высокой степенью автономности, являются частично независимыми и располагают значительными финансовыми ресурсами. Возможность децентрализованного принятия решений предоставлена также ряду провинций северной Италии (Пьемонт, Лигурия, Ломбардия, Венета, Эмилия-Романья) и Испании (Мадрид, Каталония, Галисия, Кантабрия, Страна Басков). Во многих других странах, таких как Бразилия, Китай, Мексика, Индия, Индонезия, имеется также баланс власти между центром и регионами. Значительной автономией наделены даже регионы таких традиционно централизованных стран, как Франция (Лнгедок-Руссидон) и Японии (Шутокен, Кансай) [14, с. 512]. В Китае местным властям предоставлена большая свобода в области стимулирования промышленного развития и привлечения иностранных инвестиций. Муниципалитеты Пекина и других крупных городов — Тяньцзиня, Шанхая и других — самостоятельно планируют создание новых зон развития, парков высоких технологий и зон сводной торговли [10, с. 21].

Как справедливо полагает М. Гельвановский: «Применительно к экономической сфере конкурентоспособность в самом общем виде — обладание свойствами, создающими преимущества для субъекта экономического соревнования ... Область, или сферу, в которой ведется соревнование, можно назвать конкурентным полем» [4, с. 67]. Регионы, различающиеся по своему геоэкономическому положению, природным ресурсам, развитию инфраструктуры, человеческому капиталу и т.д., создают неодинаковые условия для проживающего населения и функционирующих в регионе предприятий, фирм. Несмотря на то, что М. Гельвановский выделяет только трехуровневую структуру конкурентоспособ-

ности, он признает факт наличия конкурентного взаимодействия между региональными хозяйственными комплексами на национальном уровне, относя их конкурентоспособность к макроуровню (своего рода макроуровень второго порядка), поскольку принцип формирования их преимуществ будет очень близок к принципу формирования макроконкурентоспособности, хотя и не лишен своей специфики [5, с. 5].

По мнению В. Андреева, конкурентная борьба социально — экономических систем регионов имеет место, хотя протекает в иных формах и методах и влечет за собой иные последствия, чем на микро- и макроуровнях. В своих исследованиях он предлагает включить регион в промежуточный мезоуровень, наряду с отраслями и корпоративными объединениями предприятий [1, с. 3–4].

Известный отечественный специалист в области региональной экономики А. Гранберг полагает, что всевозрастающий интерес к региональному аспекту конкурентоспособности можно трактовать как отражение конкурентоспособности региональной и пространственной экономики в мейнстриме экономической науки. Его аргументация состоит в том, что, во-первых, конкурентоспособность национальной экономики в значительной мере обуславливается неоднородностью экономического пространства и взаимодействиями региональных экономик (конкурентоспособность национальной экономики, но с учетом региональных аспектов) и во-вторых, проблема экономической конкурентоспособности имеет существенные особенности применительно к разным типам регионов (конкурентоспособность на региональном уровне) [7, с. 1].

Таким образом, на наш взгляд, факт существования у определённого региона, рассматриваемого в качестве сложной социально — экономической конструкции, тех или иных преимуществ в конкурентной борьбе с другими регионами в настоящее время является общепризнанным и не нуждается в дополнительных доказательствах. Конкурентоспособность же региона выражает совокупность множественных отношений по поводу экономического развития региона во взаимодействии с другими регионами. Отсюда следует, что как характеристика потенциальных и реализованных конкурентных возможностей регионов в сферах соревновательных взаимоотношений между регионами, термин конкурентоспособность регионов имеет место на существование в качестве экономической категории, отражающей позицию региона как субъекта конкуренции.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Андреев В.Е. Конкурентоспособность региона и методика ее оценки // <http://otechestvo.uar.ru/>
2. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. М.: Институт новой экономики, 2002.
3. Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV–XVIII вв. // <http://www.auditorium.ru/books/2021/goto.egi-13+283+brod.htm>
4. Гельвановский М.И. Национально-государственная стратегия конкурентоспособности России: методологические аспекты. Материалы V Международной научной конференции «Конкурентоспособность и модернизация экономики» ГУ — ВШЭ при поддержке Всемирного банка, Международного валютного фонда и Фонда «Бюро экономического анализа». 6.04.2004.
4. Гельвановский М., Жековская В. Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневом измерениях // Российский экономический журнал. 1998. № 3.
6. Гранберг А.Г. Региональная экономика. М., 2000.
7. Гранберг А.Г. Региональный аспект экономической конкурентоспособности. Материалы V Международной научной конференции «Конкурентоспособность и модернизация экономики» ГУ — ВШЭ при поддержке Всемирного банка, Международного валютного фонда и Фонда «Бюро экономического анализа». 6 апреля 2004 г.
8. Евстигнеева Л., Евстигнеев Р. Глобализация и российские регионы // Проблемы теории и практики управления. 2003. № 1.
9. Кистанов В.В., Копылов Н.В. Региональная экономика России: Учебник. М.: Финансы и статистика, 2002.
10. Конкурентоспособность регионов: теоретико-прикладные аспекты / Под ред. Ю.Н. Перского, Н.Я. Калюжникова. М.: ТЕИС, 2003.
11. Концепция Стратегии социально-экономического развития регионов РФ / Министерство регионального развития РФ. 2005. Июнь.
12. Михеева Н.Н. Региональная экономика и управление. Хабаровск, 2000.
13. Сервер для специалистов по территориальному стратегическому планированию «Стратегическое

- планирование в городах и регионах России» // <http://www.citystrategy.leontief.net/>
14. Собрание законодательства РФ. 1996. № 23.
 15. Фишер П. Прямые иностранные инвестиции для России: стратегия возрождения промышленности. М.: Финансы и статистика, 1999.
 16. Якунина М.В., Лузик Л.В. Конкурентоспособность региона в современных экономических условиях. Экономические науки. № 3. Государственное регулирование экономики // <http://www.rusnauka.com/econom.htm>.
 17. Barnes W.R., Ledebur L.C. Local economies: The U.S. common market of local economic regions. Washington, DC: National League of Cities.
 18. Berkman R., Brown J., Goldburg B., Mijanovich T. (Eds.) In the national interest: The 1990 urban summit. New York: The Twentieth Century Fund Press, 1992.
 19. Dinc M., Haynes K.E. Sources of regional inefficiency: an integrated shift-share, data envelopment analysis and input-output approach // The annals of regional science. 1999. Vol. 33. № 4.
 20. Krugman P. Making sense of the competitiveness debate // Oxford review of Economic policy. 1996. № 12.
 21. Markusen A. Regions: Economics and Politics of Territory. Rodman and alittlefield Publishes, 1987.
 22. Pechel K. Perspectives of Regional development around the Baltic Sea // The Annals of Regional Science. Springer — Verlag, 1998.
 23. Vance R.W., Henderson G.M. Culture area. In International Encyclopedia of the social sciences. Vol. 3. New York: Macmillan, The Free Press, 1968.

КАЛИНИНА Т.В.

***РОЛЬ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В УДОВЛЕТВОРЕНИИ ПОТРЕБНОСТЕЙ
В ОБЩЕСТВЕННЫХ БЛАГАХ***

В условиях постиндустриального общества общей цивилизационной тенденцией является увеличение роли человеческого капитала в сочетании с ростом благосостояния и социальной стабильностью, которые достигаются в результате удовлетворения все возрастающих потребностей в общественных благах. Между тем социально-экономические процессы в период структурных изменений в российской экономике и связанные с ними риски экономической и социальной безопасности общества, перспективы демографического развития напротив сопровождаются сокращением общественного сектора.

Доля расходов на финансирование производства социальных благ в общих расходах федерального бюджета 2007 г. по сравнению с 2006 г. уменьшилась на 0,04 процентных пункта и составляет 13,78%. Для сравнения: в США, Швеции они составляют порядка 50–60%. Доля социальных расходов в ВВП также уменьшилась с 3,12% в 2005 г. до 2,41% в 2007 г., несмотря на то, что они и так незначительны по сравнению с экономически и социально развитыми странами. Так в странах ЕЭС социальные расходы составляют около 28% ВВП.

Однако в условиях постиндустриального общества рост удовлетворения потребностей населения в общественных благах и рост реальных доходов населения, являются необходимыми условиями для повышения благосостояния общества, достижения социального прогресса и стабильности. Чем выше уровень общественного благосостояния его членов, тем разумнее общественные потребности, тем в большей степени они связаны с развитием индивида и общества. В тоже время, чем больше потребности в общественных благах, чем полнее они удовлетворяются, тем выше общественное благосостояние. Однако если рост удовлетворения общественных потребностей, происходит за счёт увеличения расходов семейных бюджетов на эти цели, то не может идти речь об увеличении благосостояния, а лишь о смене структуры потребления.

Можно выделить несколько способов предоставления общественных благ: удовлетворение по-

требностей в них государством на минимальном уровне, закреплённом законодательно, заключение контрактов с общественными организациями и частными фирмами на предоставление общественных товаров, продажа услуг государственными и негосударственными учреждениями, а также предоставление привилегий, дотаций, гарантий на удовлетворение потребностей в общественных благах.

Государство освобождает себя от непосредственной хозяйственной деятельности, если она может осуществляться достаточно эффективно частными компаниями. Свертывание прямых форм участия государства сопровождается развитием партнёрских отношений с частным сектором в удовлетворении потребностей в общественных благах и оказании общественных услуг. Это происходит посредством контрактной системы, когда государство нанимает частные компании для предоставления общественных товаров и услуг, финансируемых из государственного бюджета, или покупает их продукцию. Важно, чтобы выбор компаний производился на конкурсной основе, что не всегда соблюдается.

В последнее время в развитых странах получили широкое распространение совместные государственно-частные предприятия (ГЧП), концессии, совместные предприятия, акционерные общественные объединения (общественные корпорации). Целью государственно-частного партнёрства является не приватизация, а развитие государственной собственности за счет объединения ресурсов для эффективного финансирования, организации, строительства и эксплуатации объектов инфраструктуры. Таким способом государство и привлекает частный капитал и регулирует общественную компанию путем лицензирования, обеспечивает соблюдение социальных требований, осуществляет общественный контроль за уровнем и темпами роста тарифов на услуги. Помимо государства и частных компаний в партнерствах неявно присутствует общество, в качестве потребителя услуг, которые становятся более разнообразными, доступными, бесперебойными, своевременными.

Каждый из партнеров вносит свой вклад в ГЧП. Вклад бизнеса в виде финансовых ресурсов, эффективных методов управления, усовершенствования техники и технологий, оперативности в принятии решений, создании новых предприятий. Вклад государства в ГЧП происходит в виде собственности, налоговых льгот, гарантий, иногда финансовых средств. Такие компании эффективно функционируют в сфере финансирования и строительства автодорог, ремонте жилья, содержания коммунальных сетей, общественного транспорта и др. Данный позитивный опыт может быть успешно применён и в российских условиях, но для этого необходимо разработать и принять пакет правовых норм, на которых будет базироваться развитие ГЧП в сфере удовлетворения потребностей в общественных благах. В результате это позволит перераспределить ресурсы с производственных программ на социальные цели (образование, науку, культуру, здравоохранение), улучшить экономический климат, повысить благосостояние в стране.

В связи с тем, что в сфере предоставления товаров общественных потребностей начали функционировать организации различных форм собственности, произошли изменения институциональной структуры удовлетворения потребностей в данных благах: реформирование законодательства, разгосударствление, приватизация, децентрализация в предоставлении общественных благ, развитие страховых принципов, создание институтов контроля. И хотя до сих пор преобладает публичный сектор в сфере предоставления общественных благ, динамично развиваются и частнорыночные формы удовлетворения потребностей в общественных благах.

Однако не все из них могут быть отнесены к социальным институтам, производящим предметы общественных потребностей, а только те, чья деятельность подчинена социальным критериям. Для этого производимые фирмами общественные блага должны быть доступны широким слоям населения при должном качестве, а критерий доступности должен превалировать над прибыльностью. Чтобы обеспечить доступность к таким благам, необходима, во-первых, значительно развитая сеть коммерческих организаций, занимающихся производством общественных благ, и способных удовлетворять потребности населения в образовании, здравоохранении, социальной защите на уровне не ниже государственного сектора. Во-вторых, достаточно высокий уровень доходов членов общества позволяющий оплачивать социальные услуги частного сектора без государственных дотаций и субсидий. В-третьих, существование развитых негосударственных некоммерческих институтов: благотворительных организаций, пенсионных, страховых фондов, ассоциаций взаимной помощи, профессиональных гильдий и т.п. Но в трансформирующейся российской экономике эти условия находятся только на стадии формирования. Так, в России разрыв между богатейшими и беднейшими 10% населения за годы экономической трансформации увеличился с 4,45 до 16,3 раз.

Низкий уровень доходов и высокое их неравенство в современном российском обществе не позволяет только рыночным способом удовлетворять общественные потребности. Однако, исходя из законов Э. Энгеля, открывшего связь между доходами и структурой расходов на потребление: чем меньше доход, тем большая часть его приходится на физическое содержание и меньшая остается на духовное развитие, следует, что объем потребляемых общественных благ, будет занижен по сравнению с оптимальным, а это не желательно. Поэтому минимизация социально-экономической роли государства в современных российских условиях нецелесообразна.

Программой социально-экономического развития на среднесрочную перспективу (2006–2008 гг.) предусмотрена возможность преобразования государственных (муниципальных) медицинских учреждений в иные организационно-правовые формы. Однако необходимо отметить, что существуют учреждения общественного сектора, являющиеся единственным возможным инструментом удовлетворения соответствующих социально значимых общественных потребностей для граждан, живущих в малонаселенных, труднодоступных и т.п. местностях. Ввиду данной географической особенности они не должны приватизироваться. Кроме этого, не могут подвергаться разгосударствлению и маркетизации учреждения, чья деятельность — единственно возможный способ обеспечения доступа граждан к отдельным видам общественных социально значимых благ, например, родовспоможение, высокотехнологичная медицинская помощь, специализированные коррекционные учреждения образования и др.). То есть социальная причина. Необходимо поэтапное воплощение в жизнь этих мер с предварительной разработкой критериев возможности смены формы собственности у тех или иных учреждений, с целью обеспечения соблюдения гарантированных Конституцией РФ прав граждан.

Последствия структурных изменений в сфере предоставления социально значимых предметов общественных потребностей (здравоохранение, образование, ЖКХ), сопровождающиеся уменьшением доли государственного (публичного) сектора и возрастанием значения негосударственных, платных форм предоставления этих услуг привели к ущемлению конституционных прав малообеспеченных слоев населения, нарушению принципов бесплатности и конкурсной основы на получение такого общественного блага как образование в государственных и муниципальных образовательных учреждениях. Это противоречит Конституции, мировой практике, является непосильным для малоимущих слоев населения, а в результате лишает массы населения возможности социально-экономического развития, создает замкнутый круг бедности, рост преступности, отставании в экономическом развитии. В статье 26 Всеобщей декларации прав человека провозглашена одинаковая доступность высшего образования на основе способностей каждого человека. Между тем, доступность образования все больше ставится в зависимость от социального и материального статуса. Поэтому социально-экономическая политика современного российского общества должна быть направлена на более полное удовлетворение общественных потребностей в основном за счет общественных (бюджетных) средств.

Исходя из вышесказанного, в современных условиях необходимо развивать систему государственно-частных предприятий, разрабатывать критерии смены форм собственности в сфере удовлетворения общественных потребностей, создавать систему государственных преференций для привлечения внебюджетных средств в систему удовлетворения потребностей в социальных благах, что повысит инвестиционную привлекательность социальной сферы для развития сети коммерческих организаций, занимающихся производством общественных благ.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Жильцов Е.Н. Экономика общественного сектора и некоммерческих организаций. М.: Изд-во МГУ, 1995.
2. Ольсевич Ю., Мазарчук В. О специфике экономических институтов социальной сферы // Вопросы экономики. 2005. № 5.
3. Фролова Н.Л. Общественные блага: сущность и проблема эффективного предоставления // Вестник Московского Университета. Сер. 6. Экономика. 2001. № 2.
4. Юрьева Т.В. Социальная рыночная экономика. М.: Русская Деловая Литература, 1999.

КЕТОВА А.Р., ВАРИЕВА Д.В.**ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ ПОДДЕРЖКИ
АГРОПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА**

Функционирование информационных систем в регионе оценивается с точки зрения ее эффективности по различным критериям. Оценка эффектов на микроуровне хозяйствования связано с деятельностью крупного производства, фермы, компании. На макроуровне эффекты связаны с возможностью реализации крупномасштабных мероприятий. Оценка эффектов хозяйствования может быть связана с оценкой доходности предприятия, с достижением и реализацией общественных интересов (например, уровень и качество жизни). Информационные системы могут оцениваться с позиций возможности осуществлять: 1) долгосрочные прогнозы; 2) цели; 3) разработка программ; 4) ресурсы; 5) целевые программы; 6) потребность в ресурсах; 7) оценка программы с точки зрения целей и ресурсов; 8) принятие программ; 9) разработка ресурсных программ; 10) ресурсные программы; 11) комплексный план; 12) модели отраслевой и региональной субоптимизации; 13) народнохозяйственные оптимизационные макромоделей; 14) комплекс межотраслевых и межрегиональных моделей, в том числе межотраслевой и межрегиональный баланс; 15) социальная сбалансированность планов; 16) неэкономические ресурсы; 17) функционирование системы.

При этом вводится коэффициент относительной важности, коэффициент состояния и сроков осуществления прогнозов, коэффициент взаимной полезности. Эти данные используются для сравнения 1) и 2) критериев с 3) — в результате вырабатывается оценка на данный момент.

Это осуществимо лишь при системном подходе к описанию социально-экономического объекта, когда формализация по характеру конструкции представляет собой систему моделей, то есть такую их совокупность, в которой каждая модель непосредственно (через целевую функцию) или опосредовано (позволяя прогнозировать поведение соответствующего объекта) отображает либо имманентные интересы какой-либо ячейки институциональной структуры экономики или социальной структуры информационного общества, либо эмерджентные интересы социально-экономической системы, а отдельные модели сопряжены друг с другом прямыми и обратными каналами связи.

Такая система оценки способна характеризовать эффективность хозяйственной деятельности и экономической системы региона в целом, и ее взаимодействие со средой, что может быть использовано для активного управления развитием социально-экономической системы.

Оценка эффективности информационных систем тесно связана с оценкой информационных ресурсов и оценкой качества информации

В целом шкала оценок информационных ресурсов и информационных систем — неразработанная проблема, хотя занимаются ею с 60-х годов. По данным литературы, можно выделить более 20 показателей, которые различные авторы используют при оценке эффективности:

- полнота охвата первичных изданий;
- уровень аналитико-синтетической переработки;
- вид вторичных документов, с помощью которых информация доводится до потребителя;
- длительность сроков переработки первичных изданий и доведение до потребителя вторичных документов;
- полнота охвата мирового информационного потока;
- степень использования сигнальной информации;
- показатель экономии времени потребителей информации;
- степень релевантности и пертинентности информации;
- своевременность поступления информации;
- точность и достоверность информации;
- новизна информации;
- доступность информации для каждого потребителя;
- затраты на информационное обслуживание и др.

Одни из этих показателей ориентированы на определение эффекта, достигнутого внутри систе-

мы, другие оценивают эффективность по внешнему воздействию на научно-исследовательский процесс и сферу общественного производства. В первом случае критерием эффективности является удовлетворение запросов; во втором — уровень внедренных новшеств, заимствованных из информационных источников.

Однако, ни один из этих показателей не дает обобщенной оценки информационным ресурсам, а лишь отражает некоторые аспекты функционирования информационных систем.

Для этой информации особенно актуально понятие ее качества: качественна та информация, которая заставила её потребителя изменить свою позицию. Определены некоторые общие требования к данной информации:

- выходной материал не должен быть объёмным. Задача инициатора не собрать много разных сведений, а сделать материал неуязвимым для аргументов потребителя. Необходимо, прежде всего, хорошо представлять себе его позицию в разных аспектах, а этого можно добиться только на базе серьезного информационного анализа;

- информация должна быть достоверной. Необходимо уметь выделять из массы источников только авторитетные — будь то люди или документы. Иначе говоря, необходимо хорошо ориентироваться в системе коммуникаций.

Подготовка качественной в указанном понимании информации требует больших затрат. До начала работы следует просчитать соотношение «затраты — прибыль» с учетом того эффекта, который будет получен, если потребитель изменит свою позицию.

Специфика оценки информационных систем заключается в том, что оценка в данном случае означает отбор имеющих отношение к событию, конкретной задаче факторов, оценку ситуации перед применением технологии, ее применение и затем оценку ситуации после начала применения технологии.

С учетом выявленных особенностей для диагностики и анализа качества работы информационных систем в региональной экономике вводится понятие качество информации, которое оценивается по различным параметрам: корректность, непротиворечивость и т.д. (табл. 1). Оценка осуществляется по 10-бальной шкале, при этом, если суммарная оценка качества информации (СОКИ) менее 50% (30 баллов), то ее качество определяется как неудовлетворительное, а при значении СОКИ-80 % и более, как высокое.

Таблица 1. Оценка качества информации

Параметр оценки качества информации	Оценка по 10-бальной шкале									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Корректность										
Непротиворечивость										
Точность										
Оперативность										
Релевантность										
Пертинентность										
Суммарная оценка качества										

Внешние эффекты негативного свойства вызывает также неконтролируемое хаотичное возникновение новых источников информации и возможность опубликования работы в день ее написания. Это приводит к снижению оперативности обработки информации, усложнению поиска, затруднению систематизации и классификации, возникновению «информационного шума» и, в конечном счете, к ухудшению качества информации и информационного обслуживания на ее основе.

В тоже время можно отметить, что количество числа пользователей, числа источников информации в печатном и электронном виде непрерывно растет (например, по тематике «экономика сельского хозяйства» существует свыше 100 наименований периодических изданий только на русском языке). Одновременно изменяются и интересы пользователей. Проведенное исследование изменений интересов пользователей позволяют сделать вывод об устойчивом спросе на эту информационную продукцию по тематике: методы управления экономикой и экономические аспекты организации и техники систем управления.

Анализ информационного обслуживания на основе Базы Данных и Реферативного Журнала «Организация управления» ВИНТИ РАН отражает общую тенденцию роста числа источников информации не только в печатном, но и в электронном виде. За период с 1996–2003 год существенно изменились требования к информационным услугам. В 1,5 раза сократилось количество пользователей, которые работают с бумажными носителями, причем потребность в электронном виде (дискеты и т.д.) осталась на прежнем уровне, хотя на момент начала исследования готовность использовать электронные носители высказали 60%, в то же время использование CD-ROM выросло с 12% до 18%, Основная часть пользователей (более половины) высказывалась за применение и печатной, и электронной продукции. В качестве новых информационных продуктов пользователи имеют возможность получать электронные реферативный журнал — аналог печатной версии.

С 1996 г. были открыты новые выпуски: экономика агропромышленного комплекса, экономика строительства, экономика непродовольственной сферы, экономика транспорта, связи и телекоммуникаций, проблемы функционирования рыночного хозяйства.

Взаимодействие человека с информационной средой имеет ряд особенностей, усугубляющих вредные влияния на человека. Воздействия информационной среды на человека характеризуются перманентностью и персональностью. В этой связи становится очевидной необходимость выработки новой социальной технологии, направленной на адаптацию человека, способного жить и действовать в современной информационной среде.

Имеют место неправомерные виды использования системы Интернет, например, системы электронной почты: массовая рассылка нежелательных почтовых сообщений, рекламы; рассылка сообщений через сервер-посредник; фальсификация информации об отправителе электронной почты, что приводит к превращению Интернет в мировую «информационную свалку», на которой, как и на мусорной свалке можно найти ценные предметы, но с большим трудом.

Поэтому вопросы защиты информации, борьба с «пиратством» является одной из основных задач по созданию цивилизованных информационных сетей. Это крайне важно и для коммерческих и для политических структур. Основой национальной информационной политики стран мира должно стать определение степени ответственности информационных институтов за распространение информации (знаний). Производство и управление, оборона и связь, транспорт и энергетика, финансы, наука и образование, средства массовой информации, — всё зависит от интенсивности информационного обмена, полноты, своевременности и достоверности информации.

Информационная инфраструктура общества превращается в мишень оружия будущего, которое определяется как оружие информационное. В настоящее время мировое сообщество озабочено состоянием защиты национальных информационных ресурсов в связи с расширением доступа к ним через открытые информационные сети. Именно эти сети являются каналом будущих информационных агрессий. К информационному оружию следует отнести широкий класс приемов и способов информационного воздействия на противника — от дезинформации и пропаганды до средств радиоэлектронной борьбы. Однако, более точно информационным оружием можно назвать средства уничтожения, искажения или хищения информационных массивов; средства преодоления систем защиты; средства ограничения допуска законных пользователей; средства дезориентации работы технических средств и компьютерных систем.

В условиях создания и использования глобальной информационной сети национальные информационные ресурсы стран, обеспечивающих своим пользователям работу в мировых сетях, становятся взаимно уязвимы. В современных условиях возникают все новые и новые виды и способы угроз информационной безопасности, в том числе и информационные способы угроз. К последним относятся:

- нарушения адресности и своевременности информационного обмена, противозаконный сбор и использование информации;
- несанкционированный доступ к информационным ресурсам;
- незаконное копирование данных в информационных системах;
- использование средств массовой информации с позиций, противоречащих интересам граждан, организаций и государства;
- хищение информации из библиотек, архивов, банков и баз данных;
- нарушение технологии обработки данных.

В условиях неопределенности рыночной среды, характеризуемой нестабильной политической и экономической ситуацией резко повышается значимость принимаемых на предприятии решений в сфере маркетинга.

Понимание природы ограничения информационных потоков на предприятии позволяет в определенной степени компенсировать их отрицательное воздействие на процесс принятия решений.

КИРЕЙ М.Ю., ЕДЕЛЕВ Д.А.

**РЕКРЕАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ КАК ОСНОВА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА
(НА ПРИМЕРЕ ОСОБО ОХРАНЯЕМОГО ЭКОЛОГО-КУРОРТНОГО РЕГИОНА
КАВКАЗСКИЕ МИНЕРАЛЬНЫЕ ВОДЫ)**

Особую важность для развития региона Кавказских Минеральных Вод приобретает вопрос об изучении специфического явления — региональной монополии, возникающей на основе исключительного природного рекреационного ресурса, и ее влиянии на экономику региона.

В целом, выделение исключительного ресурса строится на последовательном анализе каждого из видов производственных ресурсов (природных, капитала, труда и предпринимательских способностей), выделении перспективных вариантов и сценариев развития, оценки альтернатив на основе принципов устойчивого развития в долговременной перспективе. Это означает, что исключительные ресурсы должны сохраняться в регионе в долговременном периоде развития, хотя и могут сменять друг друга, т.е. один ресурс может прекращать свое существование как исключительный и уступать свое место другому. К последним можно отнести невозобновимые природные ресурсы, которые постепенно истощаются и перестают играть ведущую роль в экономике региона. Но могут существовать и такие виды природных ресурсов, которые следует сохранять и использовать как исключительные практически вечно. К таким ресурсам относятся рекреационные ресурсы Ставропольского и Краснодарского краев, в том числе исключительные природные рекреационные ресурсы особо охраняемого эколого-курортного региона РФ — Кавказских Минеральных Вод. Однако лишить регионы этих ресурсов может неразумная хозяйственная деятельность людей.

Рекреационные ресурсы КМВ и подобных отдельных территорий (регионов) Ставропольского и Краснодарского краев, которые рассматриваются нами как один из видов исключительных ресурсов, представлены особыми климатическими зонами, минеральными источниками, лечебными грязями и другими природными богатствами. Они 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 рекреационный потенциал должен быть определен и рационально использован в интересах населения всей России и, по возможности, увеличен до оптимальных пределов, за которыми может наступать угроза нарушения устойчивости развития экономики региона.

Целесообразно выделить группы методов эффективного использования исключительного ресурса, которые включают методы:

- качественной и количественной оценки ресурса;
- выделения обеспечивающих ресурсов;
- развития ресурсной базы;
- гармонизации управления на принципах устойчивого развития;
- повышения рекреационного потенциала и развития региона.

В центре проблемы развития рекреационного потенциала находится более частная проблема развития природно-ресурсного потенциала. Факторы развития ресурсного потенциала региона достаточно многообразны. Их целесообразно классифицировать, выделяя факторы:

- внутрисистемные (местные) и внешние;
- управляемые (прямо и косвенно) и неуправляемые;
- экономические, социальные и психологические и др.

Как уже отмечалось выше, исключительность природных рекреационных ресурсов создает условия для возникновения особого вида монополии — региональной, которая порождает дополнитель-

ные возможности для повышения эффективности и конкурентоспособности мезо- и микроэкономических систем. При изучении этого явления целесообразно выделить четыре специфические аспекта.

Во-первых, социально ориентированная рыночная экономика неизбежно связывает успехи экономики с ростом качества жизни населения. Развитие и эффективное использование рекреационных ресурсов умножает потенциальные возможности общества в направлении увеличения продолжительности жизни. В этой связи необходимы:

- новые подходы и методы организации систем лечения, оздоровления и отдыха в эколого-рекреационных регионах, одним из которых является регион Кавказских Минеральных Вод;
- создание культуры отдыха и оздоровления в разные периоды жизни человека, включая те их них, когда индивидуум считает себя здоровым и отказывается регулярно от отдыха и оздоровления;
- создание всеохватывающих систем диагностики, раннего предупреждения и профилактики заболеваний, сохранения высокой активности и работоспособности членов общества;
- широкая пропаганда новых ценностей, включающих здоровый образ жизни, стремление к долголетию, качественному и информационно насыщенному образу жизни и др.

В рыночном секторе экономики перечисленные проблемы могут быть решены только отчасти и под давлением общества и государства. Более того, многие виды бизнеса создают разнообразные экологические угрозы и препятствия развитию рекреационной деятельности в регионе на основе его исключительных природных или иных рекреационных ресурсов. Поэтому государство неизбежно вмешивается в процесс хозяйствования, существенно меняя правила и условия деятельности предприятий и организаций. Основным инструментом такого вмешательства — правовое регулирование, т.е. введение в действие специальных законов и подзаконных актов, которые по своей сути выделяют рекреационную деятельность как основную и приоритетную, следовательно, создают правовую основу появления и закрепления региональной монополии, базирующейся на обладании исключительными рекреационными ресурсами.

В случае возникновения региональной монополии практически все предприятия региона составляют группу, которая получает дополнительную монопольную прибыль только потому, что на территории региона имеются исключительные рекреационные ресурсы, позволяющие производить рекреационные товары и услуги, привлекая этим в регион потребителей, готовых оплачивать региональную монополию как в ее основной части, производящей рекреационные товары и услуги, так и в части вспомогательных и обслуживающих производств и существующих независимо и параллельно предприятий других отраслей и сфер деятельности.

В такой группе предприятий наблюдается обычная конкуренция, но никто не торопится упустить дополнительное конкурентное преимущество, подаренное наличием в регионе исключительных рекреационных ресурсов,— основной привлекательной стороны и конкурентной силы региона.

Контроль за рынком в случае региональной монополии осуществляется как самой группой, препятствующей вхождению в рынок «новичков», так и государством (государственными органами управления), которое создает дополнительные условия, сдерживающие процесс появления на территории региона новых предприятия, более того, запрещая на территории многие виды деятельности, прежде всего промышленной.

Во-вторых, в центре интересов и внимания региональной монополии, построенной на исключительных рекреационных ресурсах, находится человек с его потребностями отдыха, оздоровления и лечения. Поэтому исключительные рекреационные ресурсы региона требуют решения проблемы создания современной организации и управления производством рекреационных услуг, построенных на теории человеческих отношений. Цели такой производственной системы должны быть связаны с потребностями, чувствами и отношениями человека социального, а не экономического, хотя полностью отказаться от модели экономического человека едва ли удастся. Однако особенность использования трудовых ресурсов в производстве рекреационных услуг состоит в том, что лечение и оздоровление в большей степени формализовано и регламентировано по сравнению с большинством других услуг, например, парикмахерских, ресторанных, бытовых и т.п. Не отрицая важную роль личного фактора в процессе оказания рекреационных услуг, следует отметить некоторый возврат при построении системы управления производством и реализацией рекреационных услуг по тропе эволюции от управления, в центре которого находится «управление организацией» и человеческий фактор, к управлению от «машины» с его жесткой привязкой к машинам и технологии. В данном случае речь идет о неукоснительном соблюдении технологии (методов и методик лечения, включая исполь-

зование лечебного оборудования и лекарств). Поэтому объективно существуют ограничения (строгими рамками технологии оказания рекреационных услуг) на инициативы и действия предпринимателя, организующего производство и реализацию рекреационных услуг. Но это означает не сковывание его инициативы, а лишь наличие особых условий проявления предпринимательских способностей. Следовательно, проблемы организации экономической деятельности рекреационного предприятия и рационального использования личного фактора в процессе производства рекреационных услуг приобретают более сложный характер. Персонал, обладающий относительно высоким уровнем образования, становится одной из главных целей и субъектов производственного процесса. Хотя главной его задачей остается выполнение производственных функций, важнейшее место в производственном процессе следует отводить этике, эстетике, организационной культуре и культуре коммуникаций, а также объединению людей вокруг идеи повышения качества рекреационных услуг и конкурентоспособности организации на основе повышения личного мастерства и умения добиваться позитивного отношения клиентов (больных) к процессу лечения и работникам, его осуществляющим. На этой основе строится управление уровнем удовлетворения клиента оказанной услугой, а система человеческих отношений при производстве и реализации рекреационных услуг должна поддерживать (не разрушать) предоставленные природой монопольные преимущества, связанные с использованием рекреационных ресурсов.

В-третьих, как уже было отмечено, исключительные рекреационные ресурсы региона предоставляют предпринимателям и бизнесменам на территории региона дополнительные преимущества в большинстве видов деятельности. Это происходит потому, что отдыхающие приезжают в регион с целью «поправить» свое здоровье и готовы мириться с возможным завышением цен на любые другие товары и услуги в течение всего периода лечения (оздоровления, отдыха). Следовательно, существует потенциальная возможность для бизнеса получать не только нормальную, но и дополнительную, по своей сути монопольную прибыль. Поэтому в результате возникает специфический тип естественной монополии — региональная монополия, предоставляющая возможность предпринимателям и бизнесменам получать монопольную прибыль не только от использования исключительных рекреационных ресурсов, но и от многих других видов деятельности только потому, что они связаны с регионом, который обладает такими ресурсами. Поэтому проблема эффективного хозяйствования в регионе связана с поиском рационального использования региональных монопольных преимуществ. Предприятия и учреждения, используя рекреационные ресурсы, имеют потенциальную возможность получать нормальную и дополнительную предпринимательскую прибыль, увеличивая тем самым эффективность своей деятельности. Дополнительная предпринимательская прибыль в данном случае может быть разделена на две части:

- конкурентную, как плату за созданные предприятием конкурентные преимущества, реализованные в рекреационном продукте;
- монопольную, являющуюся по своей природе платой за исключительность рекреационных ресурсов на территории особого региона, использованных для создания столь же исключительных по своим лечебно-оздоровительным свойствам рекреационных продуктов, повышающих конкурентный потенциал курорта.

Следовательно, такое положение позволяет рассматривать совокупность самостоятельных лечебно-оздоровительных предприятий на территории особого региона (в частности, КМВ) как специфическую естественную монополию и основную (первую) монопольную группу предприятий, к которой примыкает множество обслуживающих и вспомогательных предприятий, образующих вторую производную монопольную группу. К первой и второй группам примыкают все остальные предприятия на территории Кавказских Минеральных Вод, которые в определенной мере могут воспользоваться своим исключительным преимуществом — территориальной принадлежностью в региональной монополии, чтобы получать дополнительную (монопольную по своей сути) прибыль за счет более высоких цен на товары и услуги, которые устанавливаются на региональном рынке. Эти повышенные цены, как уже упоминалось, возникают в результате повышения спроса на рынке многих товаров и услуг только потому, что отдыхающие на курорте сравнительно легко расстаются с накопленными и предназначенными для отдыха доходами, нежели на рынках своих регионов.

Предпринимательство в регионе Кавказских Минеральных Вод всегда может претендовать на завышенные ожидания по отношению к ценам по сравнению с соседними или более отдаленными регионами. Если даже какой-то бизнес организован плохо, то монопольно увеличенные цены и соот-

ветствующая прибыль (как дополнительный запас прочности) помогает ему удерживаться «на плаву», когда завышенные издержки неэффективного руководства и организации производства товаров и услуг «съедают» нормальную и дополнительную предпринимательскую прибыль. Поэтому, региональная монополия, построенная на основе рационального использования исключительных рекреационных преимуществ региона, потенциально предоставляет монопольные преимущества практически всем предпринимателям на территории этого уникального региона. Задача предпринимательства — поиск рационального использования таких региональных монопольных преимуществ.

В-четвертых, природные условия, позволяющие создавать специфическую монополию, следует воспроизводить. Простое или расширенное воспроизводство возможно только с участием всех субъектов региональной экономической системы и всего населения региона. Это проблема эколого-экономического хозяйствования, направленного на сохранение или развитие рекреационного потенциала региона как важного условия устойчивого развития мезоэкономической системы. Именно поэтому организация производства рекреационных товаров и услуг связана не только с новыми концепциями управления предприятиями, основанными на теории человеческих отношений, но и:

- с всеобъемлющей организацией и управлением природоохранными и экологическими условиями и факторами регулирования производственной деятельности и жизни населения;
- с созданием специальных производств, направленных на экологически безопасную и очищающую переработку отходов производства и жизнедеятельности на территории региона;
- с разработкой и внедрением новых ресурсосберегающих и энергосберегающих технологий, как для производственного применения, так и для использования в быту и жилищно-коммунальном хозяйстве.

Таким образом, региональная монополия возникает в силу, во-первых, существования исключительных рекреационных ресурсов региона, во-вторых, ориентации социального государства на повышение качества жизни населения и его граждан (в нашем случае — на сохранение здоровья и увеличение продолжительности жизни). Вполне определенные особенности хозяйствования в условиях региональной монополии на основе исключительных рекреационных ресурсов КМВ создают дополнительные потенциальные региональные конкурентные преимущества для предпринимателей и бизнесменов на территории всего региона. Но реализация этого потенциала требует эффективной организации производства качественных рекреационных продуктов, рационального природопользования и проявления заботы о воспроизводстве рекреационных ресурсов со стороны любого бизнеса и населения региона.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Грэхэм П. Человеческие отношения // Управление человеческими ресурсами / Под ред. М. Пула, М. Уорнера. СПб.: Питер, 2002.
2. Еделев Д.А. Эколого-экономическая безопасность и устойчивое развитие Кавказских Минеральных Вод. Ростов н/Д: Изд-во СКНЦ ВШ, 2004.
3. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика: В 2-х т. Т. 2. М.: Республика, 1992.

КИСЕЛЕВА В.А.

ОСОБЕННОСТИ ИДЕНТИФИКАЦИИ И МОНИТОРИНГА ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

Необходимость развития методов формализации и управления трудовым потенциалом региона в условиях транзитивной экономики связана, прежде всего, с неоднозначной трактовкой самого понятия «трудовой потенциал» и множественностью не систематизированных по условиям и целям применения методов и подходов анализа и оценки его показателей. Общим недостатком можно считать то, что до сих пор отдельные экономические показатели исследовались фрагментарно, отдельными

блоками, а не одновременно во всей их совокупности и взаимообусловленности, при игнорировании влияния эндогенных и экзогенных факторов. Исходя из требований простоты, как правило, используются модели линейного характера, причем процедура линеаризации носила субъективный характер.

Любая экономическая система (в том числе и региональная) является открытой, функционирование которой «определяется ее начальным состоянием, изменением характеристик ее элементов и структуры, связей между ними, а также внешними управляющими и возмущающими воздействиями» [1, с. 913]. Используемый традиционный аппарат исследования трудового потенциала предполагает обычно закрытость (замкнутость) системы, переводя внешние воздействия в ранг возмущений системы, которыми можно пренебречь.

Достижение цели функционирования системы возможно при определенном механизме взаимодействия составляющих ее элементов. Применительно к экономике это означает, что система должна функционировать таким образом, чтобы обеспечить экономический рост на основе оптимального и эффективного использования ресурсов, которыми располагает в каждый данный момент общество.

В случае недостижения (затруднений или неэффективного достижения) целей экономической система характеризуется наличием кризисного состояния, успешное преодоление которого требует трансформации свойств (признаков) элементов системы ее составляющих, а также появления новых элементов с новыми свойствами, которые вызывают изменения состояния экономической структуры и формируют механизм и способы реализации целей экономической системы.

На современном этапе развития общества, характеризующимся резким изменением социальных условий в ходе политических и экономических преобразований, решающее значение приобретает учёт, корректировка и использование всей сложной совокупности факторов, формирующих человеческий потенциал страны и эффективность его реализации в повседневной жизни. Это необходимо для того, чтобы выявлять причины развития тех или других социальных процессов, оценивать возможные социальные последствия решений, принимаемых на государственном уровне, оказывать активное воздействие на тенденции развития этих процессов.

Одним из таких процессов, важнейшим для развития, как экономики региона, так и его трудового потенциала, является процесс изменения экономической активности женщин. Его роль и место в сложной системе социально-экономических, трудовых отношений, характеризующих трудовой потенциал.

Несогласованность статистической информации по отдельным регионам требует ее отладки.

Работа в оптимизационном режиме позволяет решать два типа задач:

- а) по отдельно взятому региону (республике, экономическому району, области, России в целом);
- б) по совокупности регионов или межрегиональную задачу (например, бывшие союзные республики в составе СССР, экономические районы в составе Российской Федерации).

Задача по отдельно взятому региону сводится главным образом к оптимизации отраслевой структуры в данном регионе. В качестве критерия оптимальности принимался национальный доход или валовой региональный продукт, созданный в сфере материального производства.

В качестве ограничений в задаче выступают:

- максимально возможная численность занятых в производственной сфере данного региона;
- максимально возможные объемы выпуска продукции каждой отрасли, обусловленные экологическим потенциалом территории, наличием природных ресурсов и объемом платежеспособного спроса;
- максимальная величина положительного сальдо ввоза-вывоза продукции каждой отрасли (подотрасли), определяемая емкостью внешнего по отношению к региону рынка;
- максимально возможная суммарная величина капитальных вложений, складывающаяся из инвестиций, которые могут быть получены за счет хозяйственной деятельности в самом регионе, и внешних по отношению к региону инвестиций.

Этот подход становится традиционным для российской экономики.

Для характеристики величины трудового потенциала можно использовать различные системы показателей:

- функциональную, временную или пространственную структуру;
- оценку с позиций человеческих ресурсов;
- оценку с позиций человеческого фактора.

Нередко в качестве основных параметров состояния трудового потенциала целесообразно выделить: уровень образования, демографические признаки (половозрастные характеристики, состав семьи и др.), уровень профессионально-квалификационной подготовки, инициативу, творческую активность и даже ряд социо-психологических факторов.

Для качественной характеристики трудового потенциала применяют показатели физического и психологического состояния; объем общих и специальных знаний, трудовых навыков и умений (образовательный и квалификационный уровни, фундаментальность подготовки и т.п.); личностные характеристики персонала (ответственность, социальная зрелость, способность к сотрудничеству и т.п.).

Так, оценку состояния здоровья трудовых ресурсов можно провести по показателям заболеваемости и трудопотерям в расчете на 1000 работающих; анализ уровня квалификации — по среднему разряду рабочих; характеристику профессиональной подготовки — по доле лиц, имеющих специальную профессиональную подготовку и продолжающих повышать свою квалификацию. Между тем, чем полнее перечень показателей, тем больших затрат времени и ресурсов требуется на мониторинг и обработку данных, поэтому многие специалисты не оставляют попыток найти какой-то обобщающий показатель, характеризующий трудовой потенциал.

Например, для этих целей можно прибегать к разработанному отечественными специалистами интегральному коэффициенту использования трудовых ресурсов, который исчисляется по следующей формуле:

$$K_{тр} = K_v \times K_n \times K_i, (1)$$

где $K_{тр}$ — интегральный коэффициент использования трудовых ресурсов;

K_v — коэффициент использования рабочего времени;

K_n — удельный вес занятых в экономике;

K_i — коэффициент напряженности норм выработки.

Интегральный коэффициент использования трудовых ресурсов определяется как произведение коэффициента использования рабочего времени, удельного веса рабочих, которые трудятся по технически обоснованным нормам, и коэффициента напряженности норм выработки. Последний показатель рассчитывается как отношение среднего процента выполнения норм выработки всеми работниками к соответствующему среднехронологическому показателю [5, с. 160]. Перспективными методами для расчета частных и общего показателя формулы (1.1) являются различные экспертные процедуры, использующие опыт и интуицию экспертов [3, с. 87]. Оперирование этими показателями с целью получения обоснованных выводов следует осуществлять на основе положений и правил теории нечетких множеств, формализующей логику нечеткого вывода, присущую человеку [4, с. 128].

Характеризуя компоненты трудового потенциала Б. М. Генкин подчеркивал, что они могут относиться и к отдельному человеку, и к различным трудовым коллективам, и к населению региона или страны в целом [5]. В самом общем виде индекс трудового потенциала может быть выражен следующей функциональной зависимостью:

$$I_{тп} = f(I_{зд}, I_{нр}, I_{тв}, I_{ак}, I_{ор}, I_{об}, I_{пр}, I_{рв}), (2)$$

где I — соответствующие компоненты трудового потенциала (т.е. здоровье, нравственность, творчество и т.д.).

Оценить трудовой потенциал, значит, определить основные возможности человека или группы людей (предприятия, отрасли, региона, страны) в труде.

Совершенствование управления развитием трудового потенциала на всех уровнях предполагает количественную оценку нынешнего его состояния и перспектив роста. В данном случае можно воспользоваться следующим показателем:

$$ТП = РВ \times ПТ \times ЧП, (3)$$

где $ТП$ — показатель состояния трудового потенциала;

$РВ$ — рабочее время;

$ПТ$ — производительность труда;

$ЧП$ — численность персонала.

Формула (3) универсальна и может быть использована для оценки трудового потенциала отдельного человека, группы (бригады) и других субъектов экономической деятельности: предприятий, отраслей, регионов или страны в целом. Набор показателей, естественно, должен соответствовать оцениваемому уровню.

Расчетная величина трудового потенциала зависит как от планируемых, так и от достигнутых фактических показателей.

Таким образом, в каждом конкретном регионе трудовой потенциал определяется совокупностью показателей, характеризующих рабочую силу и формы общественной организации труда и производства, которые, в свою очередь, отражают возможность вовлечения в «процесс» неиспользуемых или неэффективно используемых ресурсов.

В настоящее время мониторинг трудового потенциала осуществляется на всех уровнях экономических отношений, однако единой системы, решающей региональные проблемы развития нет.

В соответствии с вышеизложенным, трудовой потенциал региона характеризуется как совокупность количественных и качественных характеристик трудовых ресурсов региона. Основные количественные характеристики — это, прежде всего, численность и половозрастная структура населения трудоспособного возраста, а также экономически активного населения младших и старших возрастных групп, а качественные характеристики понимаются как совокупность свойств, характеризующих быстроту адаптации населения к изменяющимся социально-экономическим условиям, уровень образования и квалификации, состояние здоровья, семейное положение, мотивация и поведенческие установки в сфере труда. Трудовой потенциал региона формируется под влиянием демографических и социально-экономических факторов, их влияние тесно взаимосвязано и взаимообусловлено. Демографические процессы определяют, прежде всего, потенциальную численность рабочей силы и ее половозрастной состав.

Сложившаяся в России демографическая ситуация весьма неблагоприятна, что обусловлено как объективными закономерностями демографического развития общества, так и сложившейся социально-экономической ситуацией.

Трудовой потенциал региона формируется на следующих уровнях: личность, организация и отрасль. Соответственно трудовой потенциал региона можно рассматривать как совокупность:

- индивидуальных трудовых потенциалов его жителей;
- трудовых потенциалов предприятий региона;
- трудовых потенциалов отраслей.

Можно выделить следующие составные элементы (компоненты) РТП: здоровье, нравственность, творческий потенциал, образование, профессионализм.

Для обеспечения развития в процессе управления необходимо добиться такой динамики, чтобы, с одной стороны, на очередном цикле достигался более высокий уровень на каждой из его стадий (застой, оживление, подъем, пик, спад), и разрыв между «пиком» и «застоем» сокращался — с другой. Уровень «застоя» на новом цикле должен соответствовать, как минимум, уровню «оживления» на предыдущем цикле.

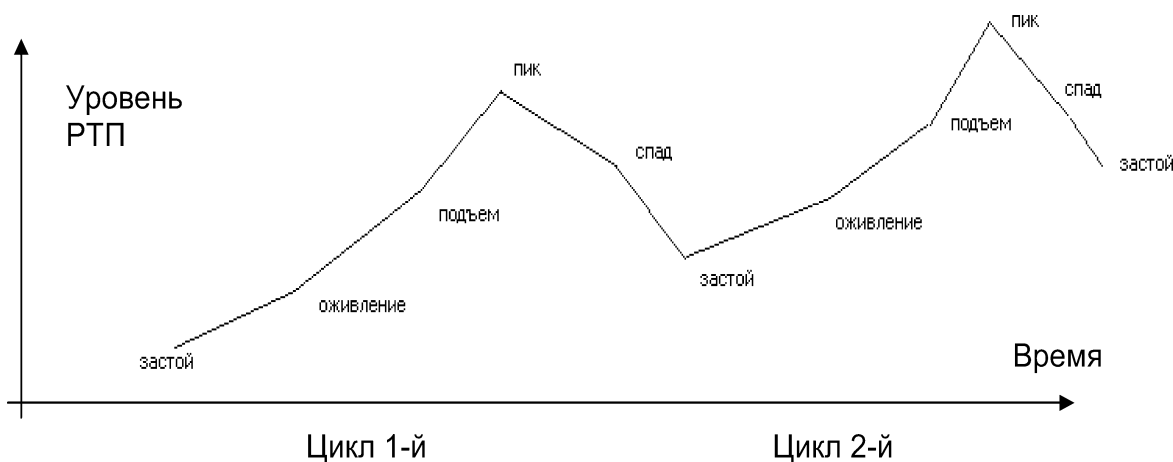


Рисунок 1. Циклический характер изменения уровня трудового потенциала региона при динамике роста

На рис. 1. отражен сложный процесс, объединяющий общие тенденции развития (тренд), цикличность и случайные компоненты. Его анализ требует выделения указанных слагаемых и их раз-

дельной оценки.

В современный период в условиях развития рыночных отношений, малого бизнеса, ослабления «плановой» составляющей в региональных и государственных программах — нестационарность экономического развития увеличивается, что дополнительно актуализирует проблему ее исследования. Под нестационарностью процессов подразумевается большой круг понятий. К ней следует отнести: изменение количественных показателей рынка труда, регионального развития по сезонам года; периодическое их изменение, отражающее цикличность развития экономики (например, циклы Н. Кондратьева); падение (рост) этих же показателей вследствие общих тенденций развития экономики и др.

Специфика трудового потенциала конкретного региона определяется сложившимся разделением труда, специализацией производства, конкретной демографической ситуацией, национальными особенностями, традициями.

Для регулирования трудового потенциала в каждом регионе должна существовать особая специально разработанная система критериев, показателей, нормативов, отражающих особенности регионального развития.

Одним из существенных недостатков известных макро- и микроэкономических теорий функционирования социально-трудовой сферы на различных уровнях (локальных, региональных, национальных) является отсутствие обоснованного обобщающего критериального показателя, отражающего конечные цели его развития.

В настоящее время уже существует и применяется для оценки степени оптимальности развития общества такой интегральный показатель качества жизни как Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП):

$$ИРЧП = \sum_{j=1}^n \alpha_j \frac{X_j - m_j}{M_j - m_j}, \quad (4)$$

где M_j , m_j — соответственно минимальное и максимальное значение базовых показателей человеческого развития;

X_j — исследуемые показатели человеческого развития;

α_j — вес важности выбранных показателей человеческого развития;

n — общее число показателей человеческого развития.

Индекс представляет собой среднюю арифметическую из трех наиболее наглядных индикаторов уровня жизни — индекса ожидаемой продолжительности жизни при рождении, индекса уровня образования населения и индекса реального среднедушевого ВВП, рассчитанного с учетом паритета покупательной способности валют разных стран. Величина индекса может изменяться от 0 до 1, при этом, чем ближе она к 1, тем выше развитие трудового потенциала и короче путь, который надо пройти данной стране к достижению желаемых ориентиров.

В качестве обобщающего показателя может выступить интегральный показатель качества трудового потенциала региона — индекс развития трудового потенциала региона (ИРТПР).

Согласно проведенному анализу, формирование трудового потенциала в перспективе будет характеризоваться следующими особенностями:

- почти повсеместный рост численности трудового потенциала в период до 2005 г.;
- сокращение трудового потенциала в период 2005–2015 гг., протекающее с различной степенью интенсивности в различных регионах;
- миграционный отток населения, в т.ч. трудоспособного возраста, с севера и востока страны;
- старение трудового потенциала;
- сохранение в ряде регионов высокой доли молодежи 16–29 лет в населении трудоспособного возраста.

Складывающаяся ситуация требует разработки системы демографических и социально-экономических мер в целях поддержания трудового потенциала.

Основной проблемой в дальнейшем будет сокращение трудового потенциала в сочетании с его старением. В условиях ожидаемого экономического роста это вызовет дефицит рабочей силы, а также замедление процессов изменения профессионально-квалификационного состава занятого населения, снижение мобильности рабочей силы. Увеличение доли старших возрастных групп, в общей

численности трудоспособного населения, может отразиться на способности рабочей силы адаптироваться к технологическим и информационным изменениям в условиях модернизации экономики.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. М.: Инс-т новой экономики, 1999.
2. Генкин Б.М. Экономика и социология труда: Учебник. М.: Норма, Инфра-М, 2001.
3. Орлов А.И. Задачи оптимизации и нечёткие переменные. М.: Знание, 1980.
4. Орлов А.И. Эконометрика. М.: Экзамен, 2002.
5. Цыренова Е.Д. Формирование регионального рынка труда. Иркутск: Изд-во ИГЭА, 1996.

КОБИЛЕВ А.Г., ЩЕКАТУРИН Ю.С., ШМАТОВА Н.С.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОСНОВЫ В СИСТЕМЕ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ КАШАРСКОГО РАЙОНА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

Местное самоуправление является основой конституционного строя РФ, неотъемлемым институтом гражданского общества и правового государства. Признание и гарантирование местного самоуправления на конституционном уровне предполагает обязанность государства по обеспечению его функционирования.

С 1 января 2006 г. на территории Ростовской области органы местного самоуправления приступили к осуществлению в полном объеме полномочий, отнесенных к их компетенции Федеральным законом.

Однако, несмотря на очевидные успехи в развитии системы местного самоуправления, в настоящее время ещё рано утверждать, что местное самоуправление обрело качества, необходимые для эффективной работы и осуществления поставленных задач.

Проведя анализ финансово-экономической основы Кашарского района, можно сделать вывод, что в настоящее время данное муниципальное образование при реализации федерального законодательства о местном самоуправлении столкнулось с такими проблемами:

1. Необходимость укрепления экономических основ местного самоуправления за счет формирования достаточной доходной базы муниципальных образований. В период 2005–2006 гг. федеральным законодателем был расширен перечень вопросов местного значения, что привело к увеличению объемов расходных обязательств муниципальных образований. При этом необходимые доходные источники за местными бюджетами закреплены не были. Это происходило на фоне хронического многолетнего недофинансирования полномочий, переданных на местный уровень. Заслуживают внимание проблемы низкой обеспеченности муниципального образования собственными налоговыми доходными источниками. С 2006 г. основными источниками бюджетов поселений стали два налога — налог на имущество физических лиц и земельный налог. Их доля в составе бюджетов муниципальных образований в Ростовской области (без учета межбюджетных трансфертов) составляет в среднем — 13,8%. Такие низкие показатели связаны с низкой собираемостью налогов и большим количеством налоговых льгот, предусмотренных федеральным законодательством. Потери консолидированного бюджета Кашарского района по этим показателям оцениваются в 0,2 млрд. рублей. Кроме того, с 1 января 2007 года в связи с изменениями в ст. 58 Налогового кодекса РФ на органы местного самоуправления возложены значительные исполнительные функции в части администрирования местных налогов. Исполнение данных полномочий требует существенных трудовых и материальных затрат со стороны органов местного самоуправления, которое им федеральным бюджетом не компенсируются. Ожидается уменьшение поступлений неналоговых доходов в местный бюджет, так как в соответствии с [3, ст. 50], имущество, не используемое для решения вопросов местного значения, до 1 января 2009 года подлежит отчуждению или перепрофилированию, следовательно, будут уменьшаться поступления в местные бюджеты от сдачи в аренду нежилых помещений.

В таких условиях возможности муниципалитета по обеспечению своей финансово-экономичес-

кой самостоятельности являются весьма ограниченными.

2. Заслуживает внимание проблема исполнения органами местного самоуправления отдельных переданных государственных полномочий. В соответствии с [3, ст. 19], одним из основных принципов наделения муниципалитетов государственными полномочиями является принцип финансового обеспечения. Однако на практике органы местного самоуправления либо вынуждены осуществлять федеральные государственные полномочия вообще без предоставления субвенций из федерального бюджета, либо сталкиваются с несвоевременным перечислением субвенций в местный бюджет.

3. Требуется решить проблемы, связанные с управлением муниципальной собственностью. Вместе со средствами местных бюджетов муниципальная собственность составляет экономическую основу местного самоуправления. После разграничения муниципального имущества перед муниципальными образованиями встал вопрос инвентаризации, учета, изготовления технической документации на объекты муниципальной собственности, государственной регистрации права собственности. Проведение этих мероприятий требует значительных финансовых ресурсов, которых в составе местного бюджета явно недостаточно. Кроме того, органы государственной власти и органы местного самоуправления столкнулись с тем, что нормы федерального законодательства либо вызывают неоднозначное толкование, либо не охватывают своим регулированием все возникающие ситуации. Так в ч.11 ст. 154 ФЗ №122-ФЗ не определен порядок разграничения муниципального имущества между вновь образованными муниципальными районами и расположенными в их границах поселениями. Между тем необходимость разграничения муниципального имущества возникает постоянно.

Проведенный анализ показывает, что базовой проблемой формирования финансово-экономической основы Кашарского района является наполнение местного бюджета и эффективность использования муниципальной собственности за счет упорядочения отношений собственности.

Согласно [2], приоритетной задачей бюджетной и налоговой политики района является устойчивый рост экономики и благосостояния жителей района. Для повышения эффективности бюджетных расходов предусматривается принятие мер по следующим направлениям:

- развитие налогового потенциала Кашарского района за счет мобилизации собственных доходов с принятием мер по собираемости налогов и повышение эффективности использования муниципального имущества;
- повышение эффективности управления муниципальными финансами, формирование бюджета района на основе докладов субъектов бюджетного планирования;
- повышение роли среднесрочного финансового планирования как основы трехлетнего (2007–2009 гг.) бюджетирования, исходя из необходимости создания условий для обеспечения сбалансированности и устойчивости бюджетной системы Кашарского района, преемственности бюджетной и налоговой политики, исполнение действующих и принимаемых обязательств;
- формирование бюджетных расходов на основе реестра расходных обязательств, исключающего исполнение средствами бюджета муниципального района не предусмотренных действующим законодательством полномочий;
- совершенствование управления муниципальной собственностью, где в первую очередь приватизация муниципального имущества должна способствовать структурным изменениям в соответствующих секторах экономики, позволяющим рассчитывать на получение позитивного экономического, социального и бюджетного эффекта, а не получение единовременных доходов;
- оптимизация действующей в Кашарском районе системы финансового контроля. В начале 2006 г. создан специальный контрольно-счетный отдел Администрации Кашарского района.

Все перечисленные направления экономической политики Кашарского района отражают реальный ресурс данного муниципального образования и их реализация сможет в действительности улучшить финансово-экономическую основу района.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Глазьев В.О. О состоянии местного самоуправления в Российской Федерации / Доклад Комиссии по вопросам регионального развития и местного самоуправления на пленарном заседании Общественной палаты Российской Федерации // Муниципальная власть. 2006. № 5.
2. Постановление Администрации Кашарского района Ростовской области от 5.09.2006 г. № 420.1 «Об основных направлениях бюджетной и налоговой политики Кашарского района на 2007 г.» / Архив Администрации Кашарского района Ростовской области.

3. Федеральный закон от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (с изм. и доп. от 19 июня, 12 августа, 28, 29, 30 декабря 2004 г.) // СЗ РФ — 06.10.2003. № 40. Ст. 3822.

КОВАЛЕНКО А.А.

*ТРАНСФОРМАЦИЯ СОБСТВЕННОСТИ И РАЗВИТИЕ СФЕРЫ УСЛУГ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО,
РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА КАВКАЗСКИЕ МИНЕРАЛЬНЫЕ ВОДЫ*

Рыночная трансформация экономики России в своей основе имеет развитие отношений собственности. Характеризуя результаты, преобразований пореформенного периода следует отметить, что в структуре собственности произошли существенные изменения, которые отражены в данных о распределении численности предприятий и организаций по формам собственности в России. Так, по данным на начало 2006 года, на долю частной собственности приходилось 80,4%, общественных и религиозных организаций — 5,3%, государственной — 3,4%, муниципальной — 5,3%, прочих, включая смешанную российскую, иностранную, совместную российскую и иностранную — 5,6%. При этом по численности организации государственной собственности в России составляют 10,8% от частной собственности, в сфере здравоохранения и предоставления социальных услуг, соответственно, 10,3%¹.

Трансформационные макроэкономические процессы проявились в развитии территорий, в том числе регионального и субрегионального уровней. Их основу в экономике эколого-курортного субрегиона Кавказских Минеральных Вод также составляют сложившиеся в результате реформы отношения собственности. Структура специализированных средств размещения по формам собственности отражает приоритет общественных форм собственности как среди санаторно-курортных учреждений, так и организаций отдыха по всем основным показателям, причем с преимуществом государственной собственности. Совокупная доля государства и профсоюзов в общей структуре собственности составляет по численности предприятий более 67,6% (68,5% — санаторно-курортные организации, 33,3% — государственные организации отдыха); по числу коек (мест) — 70% (70,5% — санаторно-курортные организации, 13,2% — государственные организации отдыха); по числу размещенных лиц 69,6% (70% — санаторно-курортные учреждения, 11% — государственные организации отдыха)².

Столь значительная доля общественной и, прежде всего, государственной собственности, убеждает в том, что в Ставропольском крае реформационные преобразования в санаторно-курортной и рекреационной сферах носили отнюдь не рыночный характер. Здесь имело место, прежде всего, перераспределение собственности, формирование и утверждение её новых организационно-правовых форм, которые, за некоторым исключением, не были наполнены новым социально-экономическим содержанием, соответствующим условиям конкурентного рынка.

Частная собственность в целом во всех трех «номинациях» (по числу специализированных средств размещения, коек (мест), размещенных) представлена невысокими значениями и лишь в «организациях отдыха» доминирует. Однако, в данном случае вызывает недоумение само по себе присутствие, причем в значительной доле (соответственно: 33,3%; 13,2%; 11%) организаций государственной собственности³.

Смешанная российская собственность без иностранного участия, состоящая из учреждений, которые в дореформенный период являлись, как известно, межколхозными санаториями, преобразовавшимися в новых условиях в акционерные общества, сменив организационно-правовую форму, фактически, по характеру функционирования, по стилю работы и качеству оказания услуг также, как и государственные предприятия, профсоюзные санатории, мало, чем изменились.

В новых условиях иностранная собственность представлена в санаторно-курортной сфере (среди

¹ Рассчитано по данным: [1, с. 165–167].

² Рассчитано по данным: [3, с. 22].

³ Рассчитано по данным: [3, с. 22].

организаций отдыха данная форма отсутствует) крайне незначительно, причем в основном, это санатории государств, образовавшихся после распада СССР на постсоветском пространстве («Казахстан», «Украина» и прочие), которые в новых условиях в основном сохранили стиль работы, соответствующий дореформенной экономике. Исключение составляет санаторий «Плаза» в г. Кисловодске, построенный уже в XXI веке представителями государства Израиль в полном соответствии с уровнем международных стандартов и требований. Характерно, что среди санаторно-курортных организаций, также как среди организаций отдыха, смешенная собственность с совместным российским и иностранным участием отсутствует. Это свидетельствует о существовании барьеров, препятствующих ее формированию и развитию (равно как и созданию предприятий иностранной собственности).

Что же касается муниципальной собственности, то среди санаторно-курортных организаций она, фактически, не представлена в силу того, что в дореформенный период отсутствовала и не получила развития по объективным причинам: преобразование здравниц и организаций отдыха в муниципальную форму не имело места. Новых же санаториев и организаций отдыха муниципалитеты не строили и не приобретали.

Значимость различных форм собственности по объектам курорта и отдыха нашла отражение в проведенной автором рейтинговой оценке. Рейтинговая оценка в полной мере подтверждает вывод о том, что формы автономности субъектов санаторно-курортной сферы и организаций отдыха, их социально-экономический статус, обусловленный структурой собственности, существенно отличаются от соответствующих показателей в большинстве регионов и, соответственно, по России в целом.

Так, на Кавказских Минеральных Водах среди санаторно-курортных организаций по числу предприятий, коек (мест), размещенных, первое место принадлежит государственной собственности, второе — собственности общественных организаций, третье — смешанной российской собственности и лишь четвертое — частной, которая опередила муниципальную и иностранную. По организациям отдыха, соответственно, доминирует частная собственность, но на втором месте — государственная. Прочие формы собственности здесь не представлены. Их отсутствие (смешанной российской, смешанной с иностранным участием, общественных организаций, муниципальной) свидетельствует об узости рынка, его ограниченном конкурентном пространстве.

Сравнительная характеристика численности предприятий и организаций по формам собственности в России и санаторно-курортным учреждениям и организациям отдыха в Ставропольском крае выявляет резкий структурный диссонанс в их соотношении. Доля предприятий государственной собственности в их общей численности по России в целом составляет 4,1%, а по санаторно-курортным учреждениям и организациям отдыха в Ставропольском крае 40,7%; предприятий, находящихся в собственности общественных объединений и организаций, соответственно, 6,4% и 26,9%; предприятий частной собственности — 76,9%; 11%¹.

Речь идет более чем о десятикратном преимуществе в сфере курорта и рекреации на Кавказских Минеральных Водах государственной собственности, почти четырехкратном преимуществе собственности общественных организаций и семикратном отставании частной собственности. Отмеченные особенности структуры собственности дают основания считать сферу курорта и рекреации на Кавказских Минеральных водах «особой», существенно отстающей в рыночном развитии социально-экономической составляющей современной экономики России. Представленная специфика экономического базиса проявилась в развитии сферы услуг санаторно-курортного комплекса КМВ.

Для оценки разнообразия услуг оказываемых предприятиями и учреждениями данного комплекса, их ориентированности на широкий круг современных потребительских предпочтений, обратимся к характеристике структуры платных услуг населению в сферах культуры, туризма и отдыха.

Результаты анализа данных статистики демонстрируют безусловный приоритет доли санаторно-оздоровительных услуг в Ставропольском крае: 2002 год — 86,4%, 2005 год — 89%. На долю всех остальных видов услуг приходилось в 2000 году менее 14%, а в 2005 году — лишь 11%. При этом, по данным 2005 года, доля платных услуг населению в сферах культуры, туризма и отдыха в Ставропольском крае уступает соответствующему среднероссийскому показателю: по туристическим услугам в 6,5 раз, по гостиничным — в 6 раз, по услугам физкультуры и спорта — в 30 раз, по услугам культуры — в 8,8 раза².

¹ Рассчитано по данным: [3, с. 22].

² Рассчитано по данным: [2, с. 35; 3, с. 41].

Моноотраслевая, недиверсифицированная структура данной сферы услуг в Ставропольском крае органически противоречит целевой направленности развития Кавказских Минеральных Вод в направлении создания конкурентоспособного современного курорта, тем более курорта федерального статуса. В рамках доминирования государственной собственности и собственности профсоюзов на путях инерционного развития решение проблемы сбалансированного роста эколого-рекреационного, санаторно-курортного комплекса Кавказских Минеральных Вод во всех его основных компонентах не представляется возможным. Это подтверждается данными о динамике прироста объема платных услуг в сферах культуры, туризма и отдыха в 2000 — 2005 г.г. [3].

Диспропорции и инерционные процессы, о которых говорилось выше, в период с 2000 по 2005 годы воспроизводились и прогрессировали: приросты объемов туристских и гостиничных услуг, равно как и общих объемов платных услуг культуры, туризма и отдыха в России и Ставропольском крае были одинаковы при том, что на КМВ они должны были развиваться с опережением. В то же время прирост объемов услуг культуры, физкультуры и спорта в Ставропольском крае существенно отставал.

Развитие современной индустрии оздоровления и отдыха требует сбалансированности различных отраслей данной сферы: условия санаторно-курортного лечения должны предоставляться в комплексе с туристскими услугами. Гостиничные услуги требуют обеспечения возможности для отдыхающих приобрести бальнеопроцедуры, услуги физкультуры и спорта, культуры, туризма в самых разнообразных формах. Совокупный объем и доля платных услуг в сферах культуры, туризма и отдыха в России и Ставропольском крае характеризуется следующими данными.

Прежде всего, следует отметить, что доля услуг культуры, туризма и отдыха, оказываемых в Ставропольском крае в общем объеме данных видов услуг по России мизерна, то есть менее 0,003%, причем как в 2002, так и в 2005 году. При этом Ставропольский край, в составе которого находится эколого-курортный, рекреационный регион федерального значения Кавказские Минеральные Воды, по доле платных услуг культуры, туризма и отдыха превосходит среднероссийские показатели незначительно: в 2002 году лишь на 5,4%, в 2005 году — уже лишь на 3,5%. Доля данного вида услуг в их общей совокупности в Ставропольском крае незначительна: в 2002 году она составляла лишь 14,6% и в 2005 году снизилась до 12,5% [3].

Объемы рекреационных услуг, которые бы соответствовали федеральной значимости курорта на Кавказских Минеральных Водах, приоритетная роль рекреации в сравнении с общероссийскими показателями, наконец, ведущее место рекреационных услуг в общем объеме платных услуг, оказываемых в Ставропольском крае, приведенными показателями не подтверждаются. То есть, сфера платных услуг в Ставропольском крае и на курорте Кавказских Минеральных Вод в ее современном состоянии находится в стадии «эмбрионального» развития, ее становление и последующий выход на уровень, приближенный к современным требованиям, возможен лишь на пути развития рыночных предпринимательских структур, приоритетного роста малого и среднего бизнеса на основе становления соответствующих форм собственности.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Россия в цифрах, 2006.
2. Туризм в цифрах, 2005 / М.: Информационное издательство «Статистика России», 2006.
3. Туризм и туристические ресурсы в Ставропольском крае / Ставропольский территориальный орган службы государственной статистики по Ставропольскому краю, 2006.

КОЗЛОВА Е.В.

ФАКТОРЫ И СЛЕДСТВИЯ ВИРТУАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Проблема виртуализации экономики нашла свое отражение во многочисленных научных исследованиях зарубежных [5, 7, 6] и отечественных [1, 2] авторов. Под термином «виртуализация»,

например, Бодрийяр и Лиотар понимают превращение социальной реальности в эфемерную, нестабильную, коррелирующую с возрастанием в жизни людей роли различного рода симулякров- образов реальности, замещающих саму реальность.

Применительно к обществу в целом, виртуализация предстает не как единый процесс, а скорее как серия разнородных, но направленных сходным образом тенденций в различных сферах жизнедеятельности. При этом виртуализация экономики детерминирована виртуализацией товара и стоимости, денег, производственной деятельности и торговли.

Анализ современных товаров и потребительских рынков позволяет выделить три вида потребительских товаров, особенности производства и продажи которых отличаются друг от друга, существенно воздействуя на такие характеристики и самого товара, и его производство, как конкурентоспособность, рентабельность, рыночный спрос. Это однородные (обладающие неизменной потребительской стоимостью), дифференцированные (наделенные уникальными особенностями и характеристиками) товары и товары-образы (производство которых требует супер-квалификации, а конкурентоспособность основана не на очевидных преимуществах, а на адекватности товара требованиям рынка).

Как пишет Д. Иванов, производство любой вещи после двух столетий технологической революции не является больше реальной экономической проблемой [1]. Проблемой номер один для развитой экономики становится потребление, а точнее, — превращение произведенных вещей в предмет потребления. «Происхождение» товара ныне обеспечивается не стоимостью потребленного ресурса или реальными затратами рабочей силы, оно все сильнее определяется рекламой, создающей образы фирмы-производителя или самого товара. Именно образы, а не вещи и обращаются сегодня в виртуализированной экономике; а сферы деятельности, ранее расценивавшиеся как непроизводительные, в настоящее время принимают на себя основные функции процесса создания стоимости товара. Симуляция модернистских практик создания товара и инноваций приводит к виртуализации институтов рынка и предпринимательства. Исполнение роли агентов рынка — конкурирующих производителей, отвечающих предложением на спрос, становится виртуальным. Виртуальным становится и исполнение роли предпринимателей- экономических агентов, основным содержанием деятельности которых и основной благополучия должна быть инновация [4].

Современные корпорации существуют одновременно в двух пространствах, либо же концентрируют свою деятельность в одном из них. Специализация организации на функционировании в том или ином пространстве определяет некоторые особенности ее (организации) производственного процесса и даже организационной структуры.

Так, компании, существующие только в физическом пространстве, обладают значительными физическими средствами — зачастую они расположены в одном географическом месте и их коммуникации сведены к минимуму. Подобные организации склонны к созданию огромной пирамидальной иерархии (она описана в начале прошлого века германским социологом Максом Вебером в классическом труде, посвященном бюрократии). К преимуществам таких форм корпораций можно отнести производительность и эффективность, которые способны обеспечивать масштабность производства благодаря интернационализации операций, а также легкость координации и контроля. Отданные приказы и распоряжения начальства выполняются быстро и точно, многие менеджеры и иные сотрудники организаций, замкнутых на своем физическом пространстве, чувствуют себя более защищенными, а свое положение — более стабильным.

Организации, существующие в виртуальном пространстве, наоборот, характеризуются небольшими физическими средствами и зачастую рассредоточены. Их сила заключается в возрастающей способности к творчеству и гибкости, которые следуют из сетевого стиля организации. Менеджмент все более тяготеет к горизонтальной манере руководства (центр-периферия), а не к вертикальной (верх — низ). Отсутствие внешних границ компании означает, что она может получить известность достаточно быстро, тогда как вынесение вовне многих функций позволяет в большей степени сконцентрироваться на основном бизнесе.

Однако отсутствие физической структуры и географическое рассредоточение порождает проблемы. Одна из них — мотивация — гибкость виртуальной организации многими работниками может восприниматься как нестабильность и незащищенность (до сравнительно недавнего времени виртуальные организации вообще не признавались серьезным объектом, например, для инвестирования). Кроме того, существуют проблемы подотчетности и контроля, так как гораздо сложнее следить за людьми, работающими удаленно. Концентрация усилий на функционировании в виртуальном про-

пространстве требует существенной трансформации традиционных видов трудовой деятельности. В виртуальных компаниях многократно увеличивается роль знаний. Бесспорно, знания используются и в традиционных организациях, однако меньшая степень специализации, «размытость» и «неясность» виртуальной деятельности лишают возможности простой подготовки как работника, так и менеджера к выполнению определенного круга обязанностей и функций. Занятый в работе в виртуальном пространстве человек должен обладать определенным запасом знаний, причем в различных отраслях и сферах, ведь ему приходится выполнять различные задачи и нередко структурировать окружение и системы, которые он использует для реализации этих задач. Можно перечислить несколько основных черт работы в виртуальном пространстве [3, с. 110]:

1. Виртуальная работа менее специализирована и функциональна.
2. Виртуальная деятельность в большей степени работа менеджеров, чем исполнителей.
3. Виртуальная работа требует больше навыков, в том числе и навыков работы с людьми.
4. Виртуальная работа более персонализирована.
5. Виртуальная работа требует большей персональной ответственности.
6. Виртуальная работа требует более высокого уровня мотивации.

Определенные характеристики виртуальных организаций делают очевидными высокие результаты виртуализации практически любой отрасли. Максимально адаптированной к требованиям эффективного производства структурой компании как раз является одноуровневая плоская структура, в рамках которой существуют устойчивые внутренние коммуникации. Более того, весомыми навыками работников выступают умение самостоятельно принимать и структурировать решения возникающих проблем, ориентироваться на клиентов и их потребности, навыки общения с людьми, личная ответственность и т. д., идентичность которых с особенностями трудовой деятельности в виртуальных организациях способствовала оперативному созданию платформы для виртуализации бизнеса и выхода крупных корпораций в виртуальное пространство.

Процесс виртуализации экономики во многом детерминирован и виртуализацией денег. Они ныне не столько вещественный заместитель товаров, сколько права заимствования. Если деньги — вещественный заместитель товаров, то только их наличие обеспечивает человека необходимым, независимо от того, кто он. Если деньги — права заимствования, то человек должен предъявить не столько металл, бумагу или пластик, сколько образ платежеспособности. Система кредита, которая парадоксальным образом меняет местами процессы производства и потребления, делает важным «происхождение» спроса. «Хорошее происхождение» гарантируется образом, «имеющим право» на займ. Происходит дифференциация спроса, возможно равного по реальному объему, но разного «по происхождению».

Деньги персонифицируются, они утрачивают свойства безразличной по отношению к индивиду объективной реальности. Электронная подпись, возможность аннулировать потерянную кредитную карточку, превращают платежеспособность в функцию знания индивидуального пароля, а не обладания анонимными денежными знаками. Развеществление денег, превращение их в симулякр приводит к тому, что исполнение ролей кредитора и заемщика становится виртуальным. Стало быть, симуляция обладания деньгами вызывает виртуализацию финансов как социального института.

Виртуальный продукт, виртуальное производство, виртуальная корпорация, виртуальные деньги допускают и провоцируют превращение компьютерных сетей не только в главное средство, но и в среду экономической деятельности. Виртуализация экономики вызывает коммерциализацию киберпространства, где теперь зачастую осуществляется полный цикл сделки.

На основе изложенного выше, можно сделать несколько выводов относительно развивающейся виртуальной, технологизированной экономики.

Прежде всего, виртуальная экономика — это экономика, основанная на главном законе жизни и деятельности человека (законе экономии времени) и на интерактивном бизнесе.

Во-вторых, основным стимулятором виртуализации экономики выступает информационный, технологический прогресс, многократно увеличивающий роль и ценность знаний, квалификации в создаваемых виртуальных экономических отношениях и институтах (таких как, например, товар, собственность, разделение труда, производство, конкуренция).

В-третьих, виртуальная экономика — это экономика сверхвысоких имиджей и сверхвысоких уровней рейтинга, наличие которых является единственным приоритетным залогом успеха виртуальной коммерческой деятельности.

Наконец, виртуальная экономика, в основе которой была виртуализация основных экономических институтов, стимулировала и существенные трансформации традиционных рыночных механизмов, таких как отношения, возникающие вокруг собственности, процесса производства, государственного регулирования, ценообразования и конкуренции. В совокупности, виртуальная экономика и трансформированный рыночный механизм свидетельствуют о становлении некоей новой стадии развития капиталистических отношений, капитализма ИТ-поколения.

Литература.

1. Иванов Д. Общество как виртуальная реальность // Информационное общество. М.: АСТ, 2004.
2. Моисеев Н. Информационное общество: возможность и реальность. М.: АСТ, 2005.
3. Уорнер М., Витцель М. Виртуальные организации — новая форма ведения бизнеса в XXI веке. М.: Добрая книга, 2005.
4. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М., 1992.
5. Baudrillard J. L'illusion de la fin ou la greve des evenements. Paris, 1992.
6. Lyotard J. The Postmodern Condition.
7. Touraine A. The waning sociological image of social life // International journal of comparative sociology. 1994.

КОРОТЧЕНКОВ В.А.

МНОГОФАКТОРНАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТОВ И ПРОГРАММ КОМПЛЕКСНОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ

В условиях централизованной плановой экономики в методологии и в методических разработках по обоснованию проектов строительства хозяйственных объектов за основу принимался общегосударственный экономический эффект, зачастую — в ущерб региональным экономическим интересам и без учета локальных социальных и экономических последствий. В гигантских стройках социализма замораживались на длительные сроки огромные средства в форме капитальных вложений, а темпы отдачи от вложений были крайне медленными. В методиках обоснования капиталовложений рекомендовалось применять усредненные за большие промежутки времени и по различным по профилю объектам нормативы отдачи от капиталовложений. Это были нормативы: сроков окупаемости, коэффициентов абсолютной и относительной эффективности вложений, капиталоемкости, приведенных затрат.

В условиях рыночной экономики методы оценки эффективности инвестиционных проектов на первый план выдвигают необходимость учета таких факторов, как: 1) фактор времени; 2) фактор риска; 3) фактор распределения затрат и результатов проекта по собственникам. С позиции нерыночного регулирования инвестиционных процессов важным является фактор комплексности оценки проектов с точки зрения социальных и экономических последствий. Основные требования к современным методикам обоснования вариантов инвестиционных проектов сводятся к следующему:

- необходимость надежного прогнозирования цен на ресурсы и предметы конечного потребления с учетом инфляционных процессов;
- детальный «временной разрез» процессов притоков и оттоков денежных средств за период реализации проекта: издержек по реализации объекта и отдачи от его эксплуатации;
- всесторонний учет рисков в процессе реализации проекта, связанных с инфляцией, с динамикой ставки рефинансирования Центробанка, со случайными колебаниями спроса и предложения на рынках товаров и услуг и т.п.;
- многовариантный выбор и оптимизация в достижении системных целей за счет выбора наилучших проектов и программ в пакет Единой комплексной территориальной программы долгосрочного развития;

– применение системного подхода к формированию интегральных критериев оценки эффективности инвестиций.

В настоящее время в методиках многофакторной оценки эффективности проектов используется широкий состав показателей экономической эффективности: чистый поток денежных средств (ЧПДС); внутренняя норма доходности (ВНД); индекс прибыльности (ИП); срок окупаемости и др.

К настоящему времени разработано немало различных программно-математических систем (ПМС), призванных автоматизировать процессы расчетов показателей эффективности, сравнения, оценки и выбора наилучших вариантов проектов. Наиболее широко известной является ПМС, реализующая методику «COMFAR» как стандарт, рекомендованный международной организацией индустриального развития ЮНЕСКО. Адаптированные к российским условиям варианты этой методики легли в основу Методических рекомендаций, официально утверждаемых соответствующими министерствами РФ.

Рассмотрим подробнее систему показателей экономической эффективности, применяемых в международной практике. Учет фактора времени в мобильной рыночной экономике требует детального рассмотрения временных характеристик реализации проекта: подробного описания потоков денежных средств в процессах финансирования инвестиций и в процессах поступления средств от реализации продукции и услуг в результате ввода мощностей объекта. Это делается или путем разработки бизнес-планов с подробными финансовыми балансами, или же — для проектов с длительным временем реализации — путём усредненно-определяемых распределенных во времени сумм инвестиций и сумм прибыли от инвестиций. Для сопоставимости таких распределенных во времени затрат и результатов по вариантам проекта применяется процедура дисконтирования, т.е. приведения этих затрат и результатов — к единому моменту времени, обычно — к началу реализации проекта. При этом важную роль играет норма дисконта ЕН. Это — норма дохода на инвестируемый капитал с учетом коэффициента дисконтирования.

Последний определяется:

- а) либо общей продолжительностью создания, эксплуатации и ликвидации объекта;
- б) либо средневзвешенным нормативным сроком службы основного технологического оборудования;
- в) либо достижением заранее определенных плановых уровней прибыли.

Если момент времени окончания реализации проекта определяется как начало реализации проекта, то расчеты коэффициента дисконтирования определяются по другой формуле.

В качестве нормативного коэффициента эффективности зачастую используют единую устойчивую цену капитала, а именно: учетную ставку рефинансирования Центробанка, реально действующую на определенное время или прогнозируемую на определенный будущий период времени. Также используют норму эффективности инвестиций в виде средней цены капитала (СЦК). В СЦК учитывается структура инвестиций по источникам финансирования.

Если учитывается изменение нормы дисконта во времени, то коэффициент дисконтирования рассчитывается по формуле, учитывающей изменения временного параметра.

С учётом вышесказанного рассчитываются следующие показатели экономической эффективности реальных инвестиций (капиталовложений):

1. Чистая дисконтированная текущая стоимость (ЧТС), при этом необходимым условием эффективности варианта инвестиций является условие положительного значения чистой текущей стоимости.

2. Рентабельность инвестиций, или индекс доходности.

3. Внутренняя норма доходности (ВНД).

Внутренняя норма доходности — это такая цена капитала, при которой дисконтированная сумма инвестиций в данный проект в точности равна получаемому по данному проекту дисконтированному чистому доходу. Инвестиции в данный проект будут эффективными, если внутренняя норма доходности окажется больше цены капитала, принятой за норму дисконта, т.е. она больше нормативной эффективности капиталовложений.

Положительного решения уравнения, определяющего внутреннюю норму доходности, может и не существовать. Это значит, что для данного проекта в принципе не существует положительной окупаемости. Уравнение может иметь и не одно, а несколько решений. Тогда рекомендуется брать наименьший из полученных положительных корней решения этого уравнения.

4. Период возврата вложений — срок окупаемости инвестиций — рассчитывается двумя методами:

- а) упрощенный расчёт;
- б) дисконтированный расчёт.

Срок окупаемости Ток измеряется числом периодов времени, в течение которых вложенные средства возвращаются в виде чистого дохода в результате эксплуатации объекта.

5. Чистый поток денежных средств (ЧПДС). Это — динамическая характеристика проекта, которая подробно отражает финансовые процессы в ходе реализации проекта и характеризует финансовую эффективность вариантов инвестиций. В специальной таблице по периодам (месяцам, кварталам, годам) отражаются суммы финансирования инвестиций в проект, издержки производства, суммы выручки от реализации продукции и услуг и чистый результат в виде чистого дохода. При этом выявляется одна из важных характеристик проекта — финансовый риск. Он определяется показателем максимально возможного оттока денежных средств на графике их поступления и расходования.

6. Сверхнормативная абсолютная окупаемость (СНАО). Это показатель превышения дисконтированного расчетного чистого дохода по варианту инвестиций над дисконтированным нормативным чистым доходом.

Для экономической оценки отдельного инвестиционного проекта или программы отбирают наиболее подходящие и убедительные с точки зрения инвесторов показатели экономической эффективности, или же используют несколько показателей, сопоставимых с показателями других вариантов инвестиций.

Бюджетная эффективность инвестиционного проекта отражает последствия от реализации проекта для федерального, регионального и местного бюджетов.

При расчете бюджетной эффективности в состав расходов включают: средства прямого бюджетного финансирования проекта; банковские кредиты, подлежащие компенсации из бюджета; ассигнования из бюджета на надбавки к рыночным ценам на электроэнергию, топливо; выплаты по государственным и региональным гарантиям инвестиционных рисков; расход средств бюджета на ликвидацию вредных последствий от реализации проекта. В состав доходов бюджета включаются: НДС и другие налоги и рентные платежи, связанные с проектом; поступающие в бюджет таможенные пошлины; эмиссионный доход по ценным бумагам, выпущенным под данный проект, дивиденды по этим ценным бумагам; подоходный налог с зарплаты; поступления в бюджет платы за ресурсы, за лицензии и другие.

К финансовому эффекту от инвестиционного проекта относятся внебюджетные поступления: в пенсионный фонд, фонд занятости, фонд медицинского и социального страхования.

При расчёте показателей эффективности инвестиционных проектов и программ на уровне региона в состав результатов реализации проектов включаются:

- 1) региональные производственные результаты, получаемые предприятиями региона, участниками проекта (программы) от реализации продукции;
- 2) поступления в региональный бюджет; косвенные финансовые результаты, получаемые предприятиями и населением;
- 3) социальные и экологические результаты, получаемые в регионе от реализации проекта.

Измерение и оценка социальных последствий реализации проектов и программ развития проводятся по следующим показателям: 1) увеличение числа рабочих мест; 2) повышение среднего уровня заработной платы; 3) улучшение условий труда; 4) улучшение жилищных условий; 5) повышение уровня обеспечения населения региона продуктами питания, товарами повседневного спроса, услугами, энергией; 6) повышение уровня здоровья населения.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Кардаш В.А. К вопросу о критерии экономической эффективности современных инвестиционных проектов // Приложение к журналу «Известия высших учебных заведений». Северо-Кавказский регион. Общественные науки. Кисловодск, 1999.

КОСОЛАПОВА К.В.

АНАЛИЗ СТРАХОВОГО РЫНКА С ПОМОЩЬЮ СТРАТЕГИЧЕСКИХ МАТРИЦ

Стратегии маркетинга представляют собой способ действия по достижению маркетинговых целей. Различают маркетинговые стратегии, разрабатываемые предприятием на трех уровнях — корпоративном, функциональном, инструментальном.

Корпоративные стратегии маркетинга определяют способ взаимодействия с рынком и согласования потенциала предприятия с его требованиями. Они направлены на решение задач, связанных с процессом увеличения объема предпринимательской деятельности, усилиями по удовлетворению рыночного спроса, созданием новых сфер деятельности, стимулированием инициативы и творчества работников предприятия по более глубокому изучению потребностей и удовлетворению запросов потребителей. Корпоративные стратегии определяют пути наилучшего использования ресурсов предприятия для удовлетворения нужд рынка. Можно выделить три группы стратегий на корпоративном уровне.

– портфельные стратегии позволяют достаточно эффективно решать вопросы управления различными сферами деятельности предприятия с точки зрения их места и роли в удовлетворении нужд рынка и осуществления капиталовложений в каждую из сфер;

– стратегии роста дают возможность ответить на вопрос — в каком направлении развиваться предприятию, чтобы лучше соответствовать требованиям рынка, а также достаточно ли собственных средств для этого процесса или необходимо пойти на внешние приобретения и диверсификацию деятельности;

– конкурентные стратегии определяют, каким образом можно обеспечить предприятию конкурентное преимущества на рынке с точки зрения большого привлечения потенциальных потребителей и какую политику выбрать по отношению к конкурентам.

Функциональные стратегии маркетинга представляют собой основные маркетинговые стратегии, позволяющие предприятию выбрать целевые рынки и разработать специально для них комплекс маркетинговых усилий.

Можно выделить три направления маркетинговых стратегий на функциональном уровне:

1. Стратегии сегментации рынка.

2. Стратегии позиционирования.

3. Стратегии комплекса маркетинга формируют маркетинг-микс, обеспечивающий предприятию решение задач по росту продаж, достижению определенной доли рынка и формированию положительного отношения потребителей к продукции предприятия на выбранном сегменте.

Инструментальные стратегии маркетинга позволяют предприятию выбрать способы наилучшего использованию отдельных составляющих в комплексе маркетинга для повышения эффективности маркетинговых усилий на целевом рынке. Соответственно можно представить 4 группы маркетинговых стратегий на инструментальном уровне:

1) продуктовые стратегии обеспечивают соответствие ассортимента и качества товаров предприятия той полезности, которую ждут от них потенциальные потребители;

2) ценовые стратегии позволяют довести информацию о ценности продукта до потребителей;

3) стратегии распределения дают возможность организовать для потребителей доступность товаров предприятия « в нужное время и нужном месте»;

4) стратегии продвижения доводят до потребителей информацию о полезных свойствах всех элементов комплекса маркетинга.

«Портфельный анализ» позволяет представить в матричном виде результаты исследования направлений деятельности предприятия с целью определения их последующего роста и увеличения прибыльности, входящих в ее состав стратегических единиц. При этом рост производства определяется развитием спроса и продаж, что приводит к снижению затрат ресурсов на единицу продукции. Рост связан также с этапами жизненного цикла товаров на рынке.

Портфельные стратегии — это способы распределения ограниченных ресурсов между хозяй-

ственными единицам подразделения предприятия с использованием критериев привлекательности рыночных сегментов и потенциальных возможностей каждой хозяйственной единицы. Управление ресурсами предприятия на основе выбора хозяйственных направлений рыночной деятельности осуществляется с использованием Матрицы БКГ, Матрицы Джи — и-Макензи; в общем виде они строятся на сочетании оценок маркетинговых возможностей и внутреннего потенциала предприятия (его хозяйственных подразделений).

В данной статье внимание будет уделено анализу страхового рынка Нижегородского региона с помощью стратегических матриц — портфельных стратегий. Использование данных матриц автором обусловлено ограниченностью ресурсов страховых компаний региона, являющихся филиалами или подразделениями крупных российских компаний «РОСНО», «Росгосстрах», «РЕСО-Гарантия», «Страховой дом ВСК» и т.д. Мелкие региональные компании, например, «Ассоль», «Надежда НН» и т.д. автор не рассматривает в данной работе, т.к. они во-первых, не являются в полной мере конкурентоспособными участниками страхового рынка, как компании представленные выше; во-вторых, к ним как к независимым участникам страхового рынка — отдельным юридическим лицам могут быть применимы различные маркетинговые стратегии. Под ограниченностью ресурсов страховой компании автор понимает не только материальную зависимость от головной организации, но и ограниченность в принятии управленческих решений по развитию и модернизации страховых продуктов, формированию тарифной политике.

Портфельные стратегии могут быть использованы страховщиками для анализа ситуации компании на страховом рынке и принятия необходимых решений в рамках предоставленных полномочий. В данной статье представлен анализ регионального филиала гипотетической российской страховой компании с помощью нескольких матриц.

Таким образом, в результате анализа выработаны следующие рекомендации.

К бизнес-единице «Страхование автотранспорта» необходимо применить стратегию «расширения производства», включающую в себя:

- анализ существующей базы данных по перекрестным продажам этого вида страхования;
- формирование объемной базы данных всех потенциальных точек продаж данной услуги по городу и области (Автосалоны города, РЭО, станции обслуживания ТС, СТОА официальных дилеров);
- повышение профессионального уровня страховых представителей по реализации этой страховой услуги;
- привлечение к продажам профессиональных продавцов страховых компаний конкурентов;
- повышение уровня обслуживания клиентов при получении страховых возмещений;
- анализ существующей программы этого вида продукта, предоставление информации в головной офис, модернизация страхового продукта, введение новых опций;
- активная рекламная политика по продвижению этого продукта в городе и области;
- сотрудничество с банками, лизинговыми компаниями по лоббированию интересов данной страховой компании.

К бизнес-единицам «ДМС», «долгосрочное страхование жизни», «ипотечное страхование», необходимо применить стратегию «сохранения позиций», включающую в себя:

- необходимо поддерживать страховой продукт и качество его реализации на том же уровне;
- проводить анализ нововведений у конкурентов;
- выявить основных конкурентов в данной области;
- совершенствовать технику продаж продукта;
- проводить дополнительное обучение продавцов по этим сложным видам страхования;
- налаживать работу с банками, оказывающими услуги предоставления жилья в ипотеку;
- начинать работу с агентствами по недвижимости для реализации страхового продукта «Ипотека»;
- привлекать к работе именно специалистов по продукту «накопительное страхование жизни»;
- необходимо развивать страховые продукты данной области и увеличивать свою долю на нижегородском рынке страховых услуг.

3. К бизнес-единицам «воздушного и водного транспорта», «гражданская и профессиональная ответственность организаций применима «стратегия сокращения расходов».

4. К бизнес-единицам «ОСАГО», «Страхование имущества физ. и юр. лиц» применима также «стратегия сохранения позиций»:

- необходимо поддерживать определенный уровень оказания услуг;
- следовать уже разработанной тарифной политике;
- проводить дополнительное обучение продавцом по данным страховым продуктам, т.к. они являются основным источником прибыли.

Матрица конкуренции М. Портера модель предназначена для рынков с замедленным ростом или стагнирующих и основана на том, что для получения прибыли выше средней предприятия должны иметь сильные позиции по отношению к конкурентам за счет лидерства в области затрат или уникальности товара с точки зрения покупателя. Данная модель не совсем подходит для анализа на страховом рынке Нижегородской области, так как рынок является быстрорастущим. Но в общих чертах она также помогает выявить преимущества многих продаваемых страховых продуктов исследуемой компании перед конкурентами. Интересными продуктами являются страхование автотранспорта (дополнительные опции), добровольное медицинское страхования (дополнительные опции). Продукты страхования имущества физических лиц интересны простотой оформления и стандартными на Нижегородском рынке условиями страхования, т.е. преимущество заключается в простоте оформления и реализации. При анализе данной страховой компании не выявлено конкурентных преимуществ в области издержек.

Таким образом, с помощью 2-х представленных матриц можно проанализировать деятельность страховой компании, посмотреть ее преимущества и недостатки, выработать рекомендации, как показано на примере.

Анализ с помощью обозначенных портфельных стратегий может быть применен не только к одной компании, но к нескольким, либо ко всем представленным на рынке для получения полной картины конкурентоспособности страховщиков. Каждая матрица используется для анализа конкретной ситуации и выработке рекомендаций по окончании анализа. Возможно более глубокое и дифференцированное изучение объекта для решения конкретной цели. Например, матрица «Бостон консалтинг групп» и матрица «МаКкинси». Данные методы изучения страхового рынка — его участников, просты в использовании и способны предоставить данные по нескольким направлениям: страховым продуктам, дополнительным услугам, издержкам, конкретным сегментам рынка, где компания представляет и реализует свой продукт. Подобное изучение страхового рынка региона полезно не только самим представителям страхового бизнеса, но потенциальным потребителям — страхователям, но и органам исполнительной власти при развитии концепции страхования области на несколько лет вперед.

КОШЕЛЕВА Т.М.

ОПТИМИЗАЦИЯ И АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ

Финансовое инвестирование непосредственно связано с формированием инвестиционного портфеля. Финансовые рынки в современных условиях (особенно зарождающиеся рынки, к числу которых относится и российский фондовый рынок) характеризуются нестационарными, стохастическими и кризисными явлениями различной природы. В таких условиях традиционная портфельная теория (модель CAPM) и классические методы финансовой математики, представляющие собой основанный на статистических методах механизм оптимизации формируемого инвестиционного портфеля по задаваемым критериям соотношения уровня его ожидаемой доходности и риска (характеризуемого дисперсией доходности), оказываются неадекватными.

Кроме того, инвестирование неотделимо от потребления (инвесторы, как правило, извлекают полезность не только из конечного капитала в конце инвестиционного периода, но и из промежуточного потребления в различные моменты времени), а инвестиционная стратегия требует динамической реструктуризации портфеля с учетом стохастической эволюции инвестиционной среды, что также не может быть учтено в рамках классической теории. Поэтому возникает необходимость разви-

тия методов моделирования оптимального размещения капитала в рискованные активы в условиях стохастического изменения их доходности с учетом стохастической эволюции параметров инвестиционной среды.

Достоверные количественные результаты, касающиеся определения оптимальных стратегий инвестирования в рискованные финансовые инструменты и потребления в стохастических условиях, позволяющих агенту финансового рынка непрерывно реструктурировать портфель, могут быть получены в рамках строгих экономико-математических моделей финансового инвестирования в непрерывном времени с учетом функций полезности инвестора.

Несмотря на большое количество публикаций в области моделирования и анализа финансовых рынков и оптимизации финансового портфеля, многие проблемы далеки от разрешения и находятся в стадии обсуждения. В большинстве известных исследований проблемы оптимального финансового инвестирования задача решается численно (Барберис Н. [5], Брандт М. [6], Бреннан М. [7], Бэлдаззи П. [4], Висейра Л., Ким Т., Кэмпбелл Дж. [8]), что не позволяет выявить вклад составляющих портфеля (спекулятивного спроса на рискованные активы и различных видов спроса на хеджирование) в оптимальное решение и проследить влияние на него параметров инвестиционной среды и функции полезности (предпочтений) агента финансового рынка.

В [1] определены оптимальные стратегии инвестирования и потребления с учетом стохастической динамики цен рискованных активов и стохастической эволюции параметров инвестиционной среды. Исследование проводилось на основе следующей модели полного финансового рынка номинальных ценных бумаг. Агенты рынка имеют возможность инвестировать в несколько финансовых активов без транзакционных издержек, один из которых является мгновенно безрисковым активом, а номинальные цены остальных рискованных активов определяются стохастическими дифференциальными уравнениями. Ито, причем процентные ставки, ожидаемые избыточные доходности рискованных активов, ценовые волатильности, корреляции доходностей активов стохастически эволюционируют во времени. Инфляция в экономике определяется случайным процессом динамики номинальной цены единицы потребительского товара. В рамках мартингального подхода к решению задач оптимального управления доказана теорема, которая дает явную характеристику оптимальных стратегий инвестирования и потребления инвестора с функцией полезности с постоянным относительным неприятием риска. В явном аналитическом виде получены составляющие оптимального портфеля (спекулятивный спрос, соответствующий игнорированию инвестором изменения инвестиционных возможностей, и портфель хеджирования), позволяющие инвестору непрерывно реструктурировать портфель (максимизируя свою полезность) в соответствии со стохастически меняющимися инвестиционными возможностями, которые включают изменения темпов инфляции и изменения параметров финансового рынка (краткосрочной процентной ставки и рискованной премии) в реальном выражении. Доказано, что инвестору с аддитивной по времени функцией полезности следует хеджировать, кроме инфляционного риска, только стохастические изменения краткосрочной процентной ставки и квадрата рискованной премии. Построен портфель номинальных облигаций, позволяющий инвестору оптимально хеджировать инфляционный риск. При функции полезности с постоянным относительным неприятием риска предложен подход к определению замкнутых оптимальных решений инвестирования и потребления в широком классе стохастических моделей эволюции параметров инвестиционной среды. Проведен анализ целесообразности хеджирования рисков, связанных с меняющимися инвестиционными возможностями, и доказано, что инвестору с аддитивной по времени функцией полезности следует хеджировать только стохастические изменения краткосрочной процентной ставки и квадрата рыночных цен риска.

Предположение о постоянстве краткосрочных процентных ставок, используемое в большинстве работ по оптимизации портфеля финансового инвестора, вряд ли можно считать адекватным, особенно в условиях российского фондового рынка. В [3] при достаточно общей стохастической динамике процентных ставок и цен рискованных активов определены оптимальные инвестиционные стратегии в условиях, когда инвестор извлекает полезность как из конечного капитала, так и из промежуточного потребления.

В условиях инфляционной экономики модели финансового инвестирования должны учитывать инфляционный риск. Инфляция является одним из источников неопределенности реальных доходностей финансовых инвестиций. Хеджирование инфляционного риска является нетривиальной задачей, поскольку на финансовых рынках предлагаются только номинальные облигации, которые наря-

ду с депозитами имеют рискованные реальные доходности. В процессе финансового инвестирования и управления портфелем инвесторы заинтересованы в реальных доходностях активов. Однако на большинстве финансовых рынков предлагаемые облигации являются номинальными (только на нескольких биржах США и Великобритании продаются индексируемые с учетом инфляции облигации). Аналогично, по краткосрочным депозитам выплачивается номинальная процентная ставка. В силу стохастических изменений цен потребительских товаров номинальные облигации и депозиты характеризуются рисковой доходностью в реальном выражении.

В [2] построены оптимальные стратегии инвестирования и потребления с учетом стохастической (в т.ч. немарковской) динамики цен рискованных активов, стохастической эволюции параметров инвестиционной среды и неопределенности инфляции. В явном аналитическом виде получены составляющие оптимального портфеля (спекулятивный спрос на рискованные активы и портфель хеджирования) как функции рискованных премий, волатильностей (мгновенных средних квадратических отклонений) цен рискованных активов и характеристик функции полезности инвестора, позволяющие агенту финансового рынка непрерывно реструктурировать портфель (максимизируя полезность промежуточного потребления и / или конечного капитала) в соответствии со стохастически меняющимися инвестиционными возможностями. Показано, какие риски следует оптимально хеджировать агенту финансового рынка и как финансировать реальный процесс потребления с учетом инфляции. Установлено, что в случае, когда реальная процентная ставка описывается гауссовским случайным процессом (в том числе немарковским), инвесторы, характеризующиеся постоянным относительным неприятием риска, могут оптимально хеджировать стохастические изменения краткосрочной процентной ставки и инфляционный риск с помощью единственной реальной облигации. Рассмотрен пример немарковской динамики временной структуры процентных ставок, для которой в явном виде найдены оптимальные стратегии инвестирования и потребления (которые могут быть также использованы для изучения влияния текущей формы и динамики временной структуры процентных ставок на оптимальные стратегии хеджирования). Построены оптимальные стратегии хеджирования против стохастических изменений инвестиционных возможностей с использованием номинальных облигаций (при отсутствии реальных облигаций). Предложен метод определения оптимальных стратегий инвестирования и потребления при функции полезности инвестора с учетом привычного уровня потребления.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Кошелева Т.М. Модели финансовых инвестиций в стохастических условиях // Современные научные исследования. 2007. № 2.
2. Кошелева Т.М. Оптимальное управление инвестированием и потреблением в стохастической инвестиционной среде // Материалы Международной научно-практической конференции «Финансы, денежное обращение и кредит. Организация финансовых систем». Новочеркасск, 2006.
3. Кошелева Т.М. Оптимизация и анализ инвестиционных стратегий на полном финансовом рынке / Сборник научных трудов Всероссийского симпозиума «Математические модели и информационные технологии в экономике». Т. 1. Кисловодск, 2007.
4. Balduzzi P., Lynch A.W. Transaction costs and predictability: some utility cost calculations // Journal of Financial Economics. 1999. V. 52. № 1.
5. Barberis N. Investing for the long run when returns are predictable // Journal of Finance. 2000. V. 55. № 1.
6. Brandt M.W. Estimating portfolio and consumption choice: a conditional Euler equations approach // Journal of Finance. 1999. V. 54. № 6.
7. Brennan M.J., Schwartz E.S., Lagnado R. Strategic asset allocation // Journal of Economic Dynamics and Control. 1997. V. 21. № 7.
8. Campbell J.Y. Asset pricing at the millennium // Journal of Finance. 2000. V. 55. № 7.

В нашей стране Федеральным законом Российской Федерации от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», определены основные формы и методы регулирования инвестиционного процесса.

В соответствии с инвестиционным законодательством, создание благоприятных условий для инвесторов практически осуществляется посредством использования следующих инструментов:

- совершенствования системы налогообложения, механизма начисления амортизации и использования средств амортизационного фонда по целевому назначению;
- установления специальных, стимулирующих инвестиционную деятельность, налоговых режимов;
- разработки нормативных документов и методических положений по обеспечению защиты прав и интересов инвесторов;
- расширения возможностей для использования сбережений населения и средств иных внебюджетных источников для финансирования жилищного строительства и объектов социально-культурного назначения;
- создания условий для расширения финансовой базы формирования инвестиционных фондов различной направленности.

В период с 1998 по 2000 годы в России практиковалась разработка Бюджета развития, формирование средств для которого осуществлялось в соответствии с Федеральным законом Российской Федерации от 26 ноября 1998 г. № 181-ФЗ «О Бюджете развития Российской Федерации».

Основные положения построения Бюджета развития, позволяющие концентрировать ресурсы по целевому назначению, следующие:

- использование заемных средств для финансирования инвестиционных проектов при условии, что эффективность их реализации гарантирует возврат заемных средств;
- отделение финансирования исполнения Бюджета развития от текущего государственного бюджета;
- гарантирование непрерывности финансирования, что обеспечивает возврат вложенных средств и увеличивает накопления, создавая возможности для дальнейшего роста экономики.

В последние годы Бюджет развития не составлялся. В период с 2001 года и по настоящее время ежегодно разрабатывается Федеральная адресная инвестиционная программа, состоящая из сформулированных первоочередных задач в области инвестиционной политики, перечня основных направлений развития по отраслям и перечисления строек и объектов, по которым осуществляется государственная поддержка за счет средств федерального бюджета на безвозвратной основе. Вместе с тем, в период нормализации структуры бюджетных расходов, существует мнение о целесообразности возврата к практике составления Бюджета развития с учетом пересмотра концепции его разработки.

В Российской Федерации финансирование инвестиционного процесса реализуется посредством использования программно-целевого подхода. Условия взаимодействия системы Федеральных целевых программ регулируются Постановлением Правительства Российской Федерации от 26 июня 1995 г. № 594 «Порядок разработки и реализации федеральных целевых программ и межгосударственных целевых программ, в осуществлении которых участвует Российская Федерация».

Главными недостатками федеральных целевых программ, изначально ориентированных на достижение целей, учитывающих интересы федерального центра, субъектов федерации, муниципальных образований и общества в целом, специалисты считают отсутствие критериев их отбора, недостаточное воздействие на инвестиционную активность, распыление бюджетных средств по многочисленным проектам, низкий контроль за обеспечением своевременного ввода объектов в действие. Названные недостатки в полной мере относятся и к целевым программам регионального развития¹.

¹ Под целевой программой регионального развития следует понимать комплекс экономических, финансовых, социальных, производственных, политических и правовых мер, специально разработанных для решения конкретной региональной проблемы. В рамках такой региональной программы составляются подпрограммы разработки инвестиционных проектов, законодательных актов, ресурсного обеспечения, научно-исследовательских работ и др. Программа имеет сроки исполнения, ответственных исполнителей, в ней представлены организации, осуществляющие функции управления и контроля.

Цели и задачи федеральных и региональных программ, реализуемых на определенной территории, должны быть подчинены решению проблем государственной поддержки не только данного субъекта федерации, но и соответствовать требованиям государственной региональной политики и ее важнейшего элемента — региональной инвестиционной политики.

Региональная инвестиционная политика представляет собой совокупность мер по регулированию и стимулированию инвестиционного процесса с целью обеспечения устойчивого социально-экономического развития территории. Региональная инвестиционная политика разрабатывается и реализуется путем взаимодействия государственных органов управления федерального и территориального уровней, а также органов местного самоуправления. Взаимодействие различных властных структур основывается на Конституции Российской Федерации, Федеративном договоре, регулируется законодательными и нормативными актами, принимаемыми Федеральным Собранием, Президентом и Правительством, а также договорами между центром и регионами.

Регионы Российской Федерации, в рамках своей компетенции, принимают законы, направленные на поощрение инвестиций, создание зон наибольшего благоприятствования, предоставление налоговых льгот, государственную поддержку кредитования строительства, предоставления земли, лицензующую деятельность.

В Ростовской области инвестиционное законодательство включает следующие документы:

- Областной закон Ростовской области от 01 октября 2004 г. № 151-ЗС «Об инвестициях в Ростовской области»;
- Областной закон Ростовской области от 04 октября 2000 г. № 106-ЗС «Об инвестиционном налоговом кредите в Ростовской области»;
- Постановление Администрации Ростовской области от 16 августа 2005 г. № 91 «О порядке оказания государственной поддержки инвестиционной деятельности организаций из областного бюджета».

Анализ нормативно-правовой базы регулирования инвестиционной деятельности в Ростовской области свидетельствует о том, что инвестиционная политика в регионе развивается по линии системного улучшения положений федеральных нормативных актов, в рамках компетенции местных властей. Региональное законодательство предусматривает гарантии равной защиты прав, интересов и имущества инвесторов; формирование и использование залоговых фондов; обеспечение гарантий по предоставленным кредитам и инвестициям отечественным и иностранным инвесторам; предоставление льгот региональным государственным органам и др.

Основные элементы формирования инвестиционной политики на региональном уровне представлены на рисунке 1.

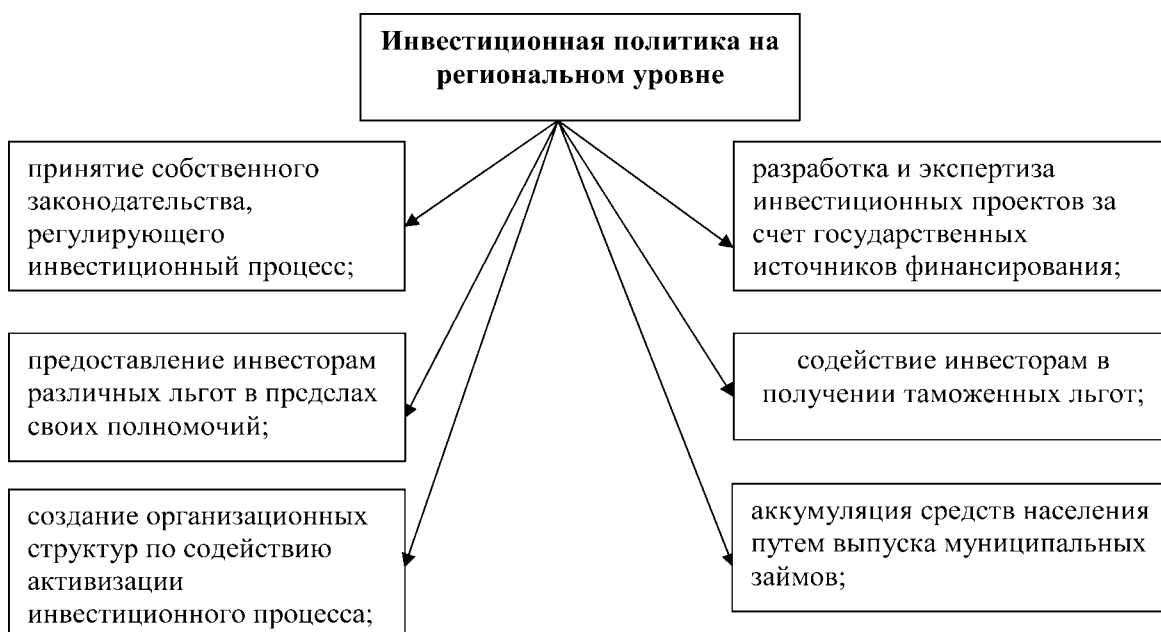


Рисунок 1. Основные элементы формирования инвестиционной политики на региональном уровне [1, с. 189]

Закономерным результатом региональной инвестиционной политики, проводимой властными структурами Ростовской области в последние годы, является систематическое возрастание притока инвестиционных ресурсов в экономику региона. Состояние инвестиционного процесса характеризуют статистические данные об объемах и динамике инвестиций в нефинансовые активы (табл. 1) и структуре инвестиций в основной капитал по источникам финансирования (табл. 2).

Таблица 1. Инвестиции в нефинансовые активы Ростовской области
(в фактически действовавших ценах) [2, с. 649]

Показатели	Годы					
	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Инвестиции в нефинансовые активы – всего: млн. руб. %	11201,5 100,0	22493,7 200,8	28957,3 258,5	29079,4 259,6	39399,1 351,7	47863,9 427,3
в том числе: – инвестиции в основной капитал по полному кругу предприятий: млн. руб. %	11134,7 100,0	22361,4 200,8	28876,4 259,3	29049,0 260,9	39375,5 353,6	47845,9 429,7
– инвестиции в нематериальные активы: млн. руб. %	66,8 100,0	132,3 198,1	80,9 121,1	30,4 45,5	23,6 35,3	18,0 26,9

Инвестиции в нефинансовые активы включают в себя следующие элементы: инвестиции в основной капитал, затраты на капитальный ремонт, инвестиции на приобретение земельных участков и объектов природопользования, нематериальные активы. Динамику инвестиций в нефинансовые активы на территории Ростовской области следует рассматривать весьма позитивно: темп роста за период с 1999 г. по 2004 г. составил 427,3%.

Таблица 2. Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования предприятий Ростовской области (в % к итогу) [2, с. 653–655]

Показатели	Годы					
	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Инвестиции в основной капитал, всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
в том числе финансируемые за счет:						
а) бюджетных средств, всего	14,6	13,5	13,3	15,2	15,6	14,1
из них:						
– федерального бюджета	8,1	8,4	6,7	6,2	6,7	7,7
– бюджетов субъектов федерации и местных бюджетов;	6,5	5,1	6,6	9,0	8,9	6,4
б) внебюджетных средств, всего	85,4	86,5	86,7	84,8	84,4	85,9
из них:						
– средств предприятий и организаций,	45,3	35,0	41,7	47,6	41,5	40,1
– индивидуальных застройщиков	14,1	7,5	7,8	9,6	10,9	10,9

Основное место в системе показателей, характеризующих объем и структуру инвестиций в нефинансовые активы, занимают инвестиции в основной капитал, которые представляют совокупность затрат, направляемых на создание и воспроизводство основных фондов (новое строительство, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение объектов, приобретение машин, оборудования и инвентаря, на формирование основного стада, многолетние насаждения).

Инвестиции в основной капитал Ростовской области занимают высокий удельный вес в структуре нефинансовых активов (99,96% в 2004 г.), и темп их роста за анализируемый период несколько выше по сравнению с базовым показателем.

Как отрицательную следует рассматривать тенденцию динамики инвестиций в нематериальные активы (патенты, лицензии, программные продукты, научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки), которые занимают низкий удельный вес (0,04% в 2004 г.) и характеризуются тенденцией к понижению объемов в стоимостном измерении.

Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования в течение анализируемого периода была достаточно стабильной. Органам законодательной и исполнительной власти Ростовской области следовало бы продумать систему мероприятий по повышению уровня доходности деятельности хозяйствующих субъектов. Именно на этой основе возможно обеспечить дальнейший рост объемов внебюджетных средств, привлекаемых для целей инвестирования как производственной, так и социальной сфер региональной экономики.

Важным направлением инвестирования на региональном уровне, в рамках которого традиционно наблюдается недостаток финансовых ресурсов, является строительство и реконструкция объектов социальной инфраструктуры. Поддержку инвестиций в эту жизненно важную сферу региональной экономики целесообразно осуществлять в рамках Фонда регионального развития, деятельность которого базируется на следующих принципах:

- целевой поддержки капитальных вложений в общественную инфраструктуру;
- софинансирования капитальных вложений из бюджетов субъектов Российской Федерации;
- соблюдения субъектами Российской Федерации федеральных требований общероссийского законодательства к организации инвестиционного процесса.

В результате последовательно проводимой Правительством России политики наметился определенный рост инвестиций в производственные отрасли, что, независимо от источников финансирования, выступает стимулирующим фактором для расширения бюджетного финансирования социальной и других сфер отечественной экономики.

Для обеспечения эффективности инвестирования следует ориентироваться на определенные принципы построения инвестиционных программ [3, с. 38]:

- инвестировать средства в те сферы, где регион имеет реальное преимущество перед другими субъектами федерации;
- инвестировать в точки роста — технологические возможности, позволяющие обеспечивать расширенное воспроизводство;
- использовать механизмы инвестирования для корректирования структуры регионально-отраслевых комплексов.

В современных условиях важно не только содействовать наметившемуся росту объемов инвестиционных ресурсов и активизации инвестиционной политики государственных структур, но и учитывать основные макроэкономические, региональные и местные факторы, негативно влияющие на инвестиционный процесс. Эти факторы можно условно разделить на две группы.

В первую группу следует отнести внешнеэкономические и общегосударственные факторы. Это, в частности, недостаточная защищенность инвесторов, в том числе российских граждан, и отсутствие в их отношении твердых гарантий со стороны государства, прежде всего, гарантий прав собственности, законодательно закрепленных на всех уровнях власти: федеральном, в субъекте федерации, в муниципальном образовании.

Во вторую группу следует отнести все внутренние проблемы государства, региональные и местные факторы, положение в отдельных отраслях, предприятиях и организациях. Это, в частности, превращение в основной финансовый источник инвестиций собственных ресурсов предприятий в условиях их постоянного дефицита, а также предпочтение вложения собственных средств не в основной капитал, а в различные финансовые инструменты. Кроме того, в данную группу факторов можно отнести достаточно высокую ставку банковского кредита как по краткосрочным, так и по дол-

госрочным ссудам; неконтролируемую утечку капитала из сферы, потенциально возможной для инвестирования, и недостаточный приток средств из капиталоемких отраслей; отсутствие в регионах опыта разработки привлекательных условий для деятельности отечественных и иностранных инвесторов.

Основой государственной экономической политики, направленной на поддержку инвестиций, должны являться целенаправленные законодательные действия, облегчающие деятельность инвесторов на территориях субъектов Российской Федерации и создающие долгосрочные перспективы для разработки и осуществления инвестиционных проектов. Для оказания конкретной поддержки развитию инвестиционного процесса в регионах органам государственного управления следовало бы продумать систему действий по следующим направлениям:

1. Поиск источников роста доходов субъектов хозяйствования, постоянное повышение рентабельности производства как основного условия роста накопления инвестиционных ресурсов.

2. Повышение эффективности вложений бюджетных средств, совершенствование экономического механизма функционирования социальной инфраструктуры, систематическое проведение анализа формирования источников финансирования и адресного использования инвестиционных ресурсов.

3. Совершенствование государственной системы гарантирования и страхования инвестиций населения в целях снижения инвестиционных рисков и обеспечения прироста частного капитала в реальном секторе экономики.

4. Поиск инструментов, позволяющих обеспечить усиление роли рыночных инструментов, в том числе страховых компаний, паевых инвестиционных и негосударственных пенсионных фондов в активизации инвестиционного процесса.

5. Формирование нормативно-правовых основ для последовательного улучшения условий инвестирования, поощрения отечественных и иностранных инвесторов, повышения инвестиционной привлекательности российской экономики, а также снятия ограничений по привлечению иностранного капитала в отдельные сферы отечественной экономики.

6. Создание условий для расширения сотрудничества с внешними инвесторами на основании внедрения в России современных технологий и производств, утверждения привлекательного инвестиционного имиджа России через продвижение российских инвестиционных проектов на зарубежные рынки.

Литература.

1. Грицюк Т.В. Государственное регулирование экономики: теория и практика. М.: Издательство РДА, 2006.
2. Ростовская область, 2004: Стат сб. Ростов н/Д: Ростовстат, 2005.
3. Сухарев О. Государственное регулирование экономики // Инвестиции в России. 2006. № 2.

КУКЛИНА Е.Н.

ОСОБЕННОСТИ И МЕХАНИЗМЫ МОТИВАЦИИ ТРУДА В ТРАНСПОРТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ (НА ПРИМЕРЕ ПАССАЖИРСКОГО АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ)

АТП — специализированное учреждение, транспортная организация, которой люди, помимо надежды на экономию времени, доверяют самое дорогое, что у них есть — жизнь и здоровье. Естественно, транспорт относится к источникам повышенной опасности, о чем мы ежедневно читаем в газетах и смотрим по телевизору, причем, львиная доля риска по операциям на дороге ложится на дорожных работников. Кроме обозначенного вида деятельности, АТП выполняет и ряд других операций (ремонтные — по мере необходимости в дороге, противо-

террористические, если, не дай Бог, объект транспорта и едущие в нем пассажиры оказались в заложниках, и тогда от самообладания водителей и их хорошей физической подготовки зависят напрямую жизнь и здоровье вверенных им людей. Значит, работу водителей АТП к рискованному отнести не только можно, но и нужно. Современная российская автомобильная история имеет недолгую, но довольно бурную историю. Оценив общее значение физической культуры в жизни человека, нетрудно объяснить причины, по которым работодатели предъявляют своим работникам требования относительно их физического состояния и здоровья, что и объясняет значение физической культуры в профессиональной деятельности работников пассажирского транспорта. Во-первых, надо определить какие все-таки требования, предъявляют работодатели к работникам при приеме на работу. Конечно, они ждут проявления высоких профессиональных качеств. Но помимо этого, разве нужен работодателям физически слабый работник, со слабым здоровьем, часто страдающий различными заболеваниями, плохо переносящий различные нагрузки. Конечно, работодателю нужен здоровый, физически подготовленный работник, который не боится трудностей и хорошо справляется с различными нагрузками, так как имеет хорошую физическую форму.

Какими же причинами обусловлены такие требования к физической форме работников автотранспорта со стороны работодателей? Набирающий скорость научно-технический прогресс приводит, безусловно, к облегчению человеческого труда, однако разве не вносит он новые трудности в нашу жизнь? Разве не создает новые формы и виды труда, хотя и более автоматизированного и механизированного, но тем не менее требующего физических затрат от человека. Для выполнения даже самой «легкой» работы в смысле физической силы, человеку требуется потратить определенное количество энергии. Для кого-то это не проблема, энергию он получает благодаря занятиям физической культурой и спортом, быстро восстанавливает потерянную силу и быстро и легко выполняет работу и поставленные перед ним задачи. В сфере профессионального применения работников АТП присутствуют большие физические нагрузки, требующие больших затрат физической силы. Но именно для того, чтобы быть всегда в хорошей физической форме, необходимо заниматься спортом и физической культурой. Нельзя забывать и о том, что работник, обладающий хорошей физической формой и подготовленностью, обладает большей работоспособностью. Об этом свидетельствует возрастающая способность человека выполнять большую работу за определенный промежуток времени. С нарастанием работоспособности улучшается и качество работы, так как если человеку не страшны большие нагрузки, он сделает свою работу с приложением максимальных усилий. Все перечисленные выше факторы и причины, по которым предприятиям, организациям и учреждениям транспорта требуются физически подготовленные и здоровые работники и определяют значение и роль физической культуры в профессиональной деятельности людей.

Число зарегистрированных транспортных средств, например, в Ростове-на-Дону уже достигло 500 000 ед. Применительно к работникам АТП мегаполиса Ростов-на-Дону, это интенсивное развитие транспортной системы выражается в следующем: в повышении производительности труда (например, снижении количества времени, затрачиваемого на выполнение какой-либо операции, например, оплата проезда пассажира и провоза багажа); в применении более эффективных средств и технологий для проведения транспортных операций; в оптимальном использовании имеющихся человеческих и материальных ресурсов; в совершенствовании организации труда и подготовки кадров; освоении новых сегментов рынка; в разработке и внедрении новых видов транспортных услуг; совершенствовании уровня представления и качества транспортных услуг и т.д. Итак, важное значение имеет совершенствование и повышение эффективности управления персоналом пассажирского автотранспортного предприятия. В табл. 1, составленной автором, представлены особенности содержания и организации труда персонала пассажирского автотранспортного предприятия и приоритетные направления управления его персоналом [2].

Таблица 1. Особенности содержания и организации труда персонала пассажирского автотранспортного предприятия и связанные с ними особенности управления персоналом

Особенности содержания и организации труда в АТП	Специфика мотивации труда и управления персоналом
А. Факторы, непосредственно влияющие на мотивацию труда и управление персоналом	
Практически все операции и услуги невозможно осуществить одним специалистом. Труд в АТП носит изначально коллективный характер.	Стремление каждого работника к осознанию, что собственное благополучие и уверенность в завтрашнем дне зависят от финансового состояния АТП, его клиентов, имиджа.
Зависимость заработков от общей производительности труда.	Необходим поиск новых методов мотивации, а также совершенствование и усиление стимулирующей роли материального вознаграждения.
Влияние специфических (особых и экстремальных) факторов в процессе труда	Сильная мотивация необходима как фактор достижения целей АТП и как инструмент повышения психологической устойчивости
Высокая степень ответственности за проведенные операции и принятые решения (работа связана со здоровьем и жизнью с клиентов)	Повышение заинтересованности в безошибочном проведении операций и максимально взвешенном принятии решений
Постоянное обновление (усложнение) спектра проводимых операций, внедрение новых производственных и ремонтных технологий и т.д.	Необходим постоянный контроль уровня квалификации и соответствия рабочему месту и выполняемым функциям работников (проведение тестирований и аттестации)
Б. Факторы, косвенно влияющие на мотивацию труда и управление персоналом	
Переориентация рынка транспортных услуг с «рынка продавца» к «рынку покупателя»	Желательно повышение конкурентоспособности и качества обслуживания клиентов работниками
Наличие в рамках одного транспортного учреждения совершенно разных по функциям и отраслевой принадлежности секторов, отделов, подразделений	Различны подходы к управлению персоналом в зависимости от конкретного отдела, подразделения, вида деятельности и т.д.
Высокий уровень внутрипроизводственной специализации	Целесообразно развитие и поддержание горизонтальных связей между подразделениями АТП — формализованных и неформальных
В основе транспортной работы — квалифицированный интеллектуальный труд, который является определяющим фактором, обеспечивающим успех в конкурентной борьбе	Необходимы механизмы, стимулирующие не только достижение конкретных результатов труда, но и мотивирующие творческую, интеллектуальную активность работников

Наличие в рамках одного транспортного учреждения совершенно разных по функциям и отраслевой принадлежности секторов, отделов, подразделений. Различны подходы к управлению персоналом в зависимости от конкретного отдела, подразделения, вида деятельности и т.д.

Высокий уровень внутрипроизводственной специализации. Целесообразно развитие и поддержание горизонтальных связей между подразделениями АТП — формализованных и неформальных.

В основе транспортной работы — квалифицированный интеллектуальный труд, который является определяющим фактором, обеспечивающим успех в конкурентной борьбе. Необходимы механизмы, стимулирующие не только достижение конкретных результатов труда, но и мотивирующие творческую, интеллектуальную активность работников.

Из табл. 1. видно, что менеджеры по работе с персоналом должны учитывать все особенности работы персонала пассажирского АТП, влияющие на мотивацию труда персонала. Рассмотрим эти факторы более подробно [4].

Труд в пассажирском АТП носит изначально коллективный характер. Практически все опера-

ции и услуги невозможно осуществить одним специалистом, нужны слаженные действия всего коллектива. Целесообразно стимулировать каждого работника таким образом, чтобы он осознавал, что собственное благополучие и уверенность в завтрашнем дне зависит от общего финансового состояния пассажирского АТП. Этому способствует усиление групповой мотивации и её сочетание с индивидуальной. Эти качества в человеке хорошо развивает спорт, особенно — спортивные игры [4].

Постоянное обновление (усложнение) спектра проводимых операций, внедрение новых технологий для ускорения и упрощения проведения транспортных операций. Для восполнения недостающих знаний и профессиональных навыков целесообразно использовать в практике управления персоналом разнообразные тренинги, семинары, «круглые столы», где узкопрофессиональные знания дополняются сведениями по здоровому образу жизни и новым здоровьесберегающим технологиям в ходе специально организованного обучения, в результате общения с более знающими и компетентными в этих вопросах коллегами. Необходимо контролировать текущий уровень знаний, восполнять возможные пробелы.

Высокая степень ответственности за проведенные операции и принятые решения. Этот фактор характерен практически для всех работников пассажирского АТП. Это качество тоже вырабатывается и укрепляется под воздействием занятий спортом и физической культурой. Высокая степень ответственности руководителей высшего и среднего звена управления пассажирского АТП очевидна. Вся их работа в какой-то степени связана с рисками, а последствия их сказываются на работе пассажирского АТП в целом. Поэтому целесообразно стимулировать заинтересованность в максимально возможном безошибочном проведении операции и взвешенном принятии решений. Эффект от них, как правило, отражается на работе всего АТП. Кроме того, необходимо поощрять принятие положительно результативных решений.

На характер, содержание и качество деятельности работников особое влияние оказывают специфические (особые) факторы в процессе труда. Так, на вопрос «Часто ли Вы ощущаете негативные психические состояния (стресс, сильное утомление, раздражительность и т.д.), связанные с Вашей работой?» ответ «достаточно часто» дали каждый третий водитель и руководитель, и каждый пятый специалист ремонтной службы. Негативные психические состояния наименее свойственны специалистам (практически никогда их не ощущают 8,33% опрошенных). Причина такого показателя в том, что работа специалиста отдела меньше связана с принятием ответственных решений (по сравнению с руководителями); и в меньшей степени имеет место работа с людьми, с наличными деньгами и т.д. Из негативных факторов у специалистов на первом месте (21,22%) — неравномерная загруженность в течение дня (месяца, года); например, в период сдачи отчётности и подведения экономических итогов работа специалистов более интенсивна, чем в течение года. Высокая степень ответственности имеет место в работе каждого пятого опрошенного руководителя высшего и среднего звена управления. Из общих для всех категорий работников факторов преобладают длительная работа с механизмами, монотонность дороги и др. Ремонтники часто работают в режиме сверхурочного времени, типичны и традиционны переработки: «выключить испытательный стенд» можно лишь подведя все итоги, сведя балансы своего участка работы. В некоторые дни, когда коллектив пассажирского АТП работает в режиме «аврал» (в это дни перед праздниками, каникулами, уикэндами и т.д.), рабочий день может увеличиваться на несколько часов, — если это необходимо для заключения выполнения плана.

Ситуация осложняется такой особенностью, как постоянная работа с людьми. Клиенты нередко в обычных работах пассажирского АТП видят главных исполнителей и инициаторов всех бед, которые не только «отняли» у них последнюю надежду вовремя уехать, но и развалили всю транспортную систему России. Это выражается и в агрессии по отношению к работникам справочных служб, посадочным контролерам, кассирам, выражении неудовлетворенности их работой, и в негативном настрое в целом.

Кроме специфических (особых) факторов, связанных с работой, на транспортных работников действуют и последствия обычных, общих стрессовых явлений, свойственных всем россиянам. Это — угроза потерять работу, рост стоимости жизни, правовая и социальная незащищенность, опасность, связанная с повышенной криминальной ситуацией в стране (налеты, грабежи) и т.д. Отсюда — непродуктивная психическая напряженность, эмоциональные срывы, нетерпимость, стремление любым способом снизить травмирующую силу напряженности. Это часто приводит к преждевременному утомлению, снижению внимания, ухудшению показателей самочувствия, активности, и, как следствие, к увеличению числа ошибок, ухудшению качества работы и другим нежелательным явлениям.

Действие специфических (особых) факторов, приводящее к возникновению у субъектов труда негативных психических состояний, отрицательно сказывается на эффективности и надёжности деятельности. Компенсация отрицательного влияния негативных функциональных состояний, имеющих место в деятельности персонала пассажирского АТП, осуществляется субъектами труда за счёт волевых усилий с подключением резервных возможностей. Деятельность руководителей высшего и среднего звена управления происходит в экстремальных условиях, характеризующихся постоянным и интенсивным действием специфических (особых) факторов. Последние могут представлять потенциальную опасность для управленцев. Негативные функциональные состояния выражены сильно, и работа в этих условиях требует восстановления.

Деятельность специалистов вообще и водителей — особенно, сопряженная с постоянным действием специфических факторов, должна быть отнесена к особым условиям, после которых необходим отдых. Функциональные состояния, возникающие у субъектов труда в затруднённых условиях деятельности, относятся к виду функциональных состояний динамического рассогласования, характеризующихся нарушением адекватных физиологических и поведенческих реакций, неоправданно высокой психофизиологической «ценой» деятельности и приводят к нарушению её (деятельности) структуры, снижению эффективности и надёжности. Негативные психологические состояния, с одной стороны,

Учитывая затруднённые условия деятельности работников пассажирского АТП, соответствующим образом нужно подходить к вопросу мотивации их труда. Во-первых, необходима соответствующая психологическая готовность к работе в этих условиях. Во-вторых, нужна система положительных мотиваций как главного компонента устойчивости профессиональной деятельности в количественном и качественном аспектах, а также во временном аспекте профессиональной деятельности.

Сильная мотивация труда, с одной стороны, — залог процветания и развития пассажирского АТП; а с другой стороны — фактор психологической устойчивости работника на достаточно высоком уровне продуктивности. Работа в пассажирского АТП имеет особенности, которые целесообразно учитывать при разработке мотивационной политики и в практике управления персоналом. Задача мотивации труда в практике управления — побуждение людей наиболее эффективно выполнять работу в соответствии с делегированными им правами и обязанностями. Функцию мотивации работников осуществляет руководитель, который должен уметь определять потребности сотрудников и создавать условия, позволяющие удовлетворять эти потребности при успешно выполненной работе; в то же время на мотивацию труда влияют факторы, не всегда зависящие от руководителя. Это, например, содержание труда, условия труда, социально-психологические ожидания и т.д.

Показатель хорошей мотивации труда — с одной стороны, отношение человека к труду, заинтересованность в реализации своего физического и творческого потенциала, с другой стороны, удовлетворенность трудом. Рассмотрим возможные методы мотивации для разных групп работников, а также варианты управления действующими в пассажирского АТП способами и методами мотивации для более эффективного их использования в практике управления персоналом.

Резервы усиления роли и места мотивации труда в практике управления персоналом пассажирского АТП в следующих факторах: материальное вознаграждение; моральное стимулирование; продвижение по службе; условия труда; возможность самореализации; психологический климат и т.д. Проанализируем роль и место каждого фактора в практике мотивации труда и повышения эффективности работы персонала пассажирского АТП [3].

1. Моральное стимулирование. Система морального стимулирования была достаточно популярна и распространена на предприятиях и в организациях в 60–70-е годы, но в 90-х годах её популярность несколько ослабела. Система поощрений наградами, знаками отличия, грамотами и другими символами внимания может стать достаточно действенным фактором мотивации труда транспортных работников. В пассажирских АТП имеются резервы мотивации труда посредством морального стимулирования. Моральное стимулирование может осуществляться по двум направлениям: 1) поощрение — знаки, символы отличия, награды, благодарности в устной или письменной форме; 2) порицание. Эффективность каждого направления и конкретных мероприятий зависит в значительной степени от индивидуально-психологических особенностей работника; от уровня духовного развития человека, жизненных целей, приоритетов, предпочтений, ценностей, возраста и т.д. Эти два метода направлены на создание различных ответных реакций работников, но оба могут способствовать мотивации человека. Эффективность порицания зависит от индивидуально психологических особен-

ностей работника. К примеру, одно и то же критическое замечание может дать разные результаты: бурную реакцию холерика, повышение деятельности у сангвиника, потерю работоспособности у меланхолика и не оказать влияния на флегматика. Вообще все формы морального поощрения действуют неодинаково на разные категории людей. Это зависит от их уровня духовного развития, жизненных ценностей и приоритетов, предпочтений, психологического типа поведения, возраста, пола и др. Например, такое поощрение, как письмо руководителей с благодарностью, популярно среди молодых работниц, а не рабочих-мужчин.

Для использования такого фактора мотивации, как моральное стимулирование, нужно хорошо знать коллектив. Только тогда моральные стимулы дадут ощутимый эффект. Для этого необходим индивидуальный подход к каждому человеку и широкий спектр всевозможных мер стимулирования, способных удовлетворить любые духовно-нравственные потребности; а материальные затраты на реализацию этого фактора могут быть невысокими, по сравнению, например, с затратами на материальное стимулирование.

В качестве мероприятий такого рода можно предложить пригласить тренера, организовать абонементы в тренажерный зал.

2. Продвижение по службе. Представления работников о своей будущей деловой карьере могут стать сильным стимулом их активности и эффективной работы. В ряде западных фирм введена аттестация кадрового резерва по этим показателям, т.е. специалист может расти профессионально, только проходя тестирование по показателям здоровья.

3. Условия труда. Положительный психологический настрой на трудовую деятельность создают условия труда. Когда условия труда достаточно хорошие, работники не акцентируют на этом свое внимание, если они плохие — это резко снижает мотивацию труда, т.е. внимание работников переключается на этот фактор. Хорошие условия труда усиливают мотивацию незначительно, тогда как плохие условия резко ее снижают [1].

Даже в относительно благополучных организациях, какими являются пассажирские АТП, условиям труда не уделяется достаточно внимания. Зачастую эти факторы ликвидировать сложно — их наличие предполагает производственный процесс. Значит, особое внимание надо уделять выработке стрессоустойчивости у работников АТП [4].

ЛИТЕРАТУРА.

1. Гориневский В.В. Труды комиссии по техническому образованию. 1889–1890гг. М., СПб.
2. Деркач А.А., Зыкин В.Г. Профессионализм деятельности в особых и экстремальных условиях (Психологоакмеологические основы). М.: МАЛА, 1998.
3. Касымов Ш.С. Закономерности трансформации и механизм повышения эффективности услуг автотранспорта общего пользования в регионе (на материалах Ставропольского края). Кисловодск, 2004.
4. Менеджмент на транспорте / Под общ. ред. Н.Н. Громова, В.А. Персианова. М., 2003.

КУЛЬПИНА Ю.В.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И ПРОВЕДЕНИЯ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА В ОРГАНИЗАЦИЯХ САНАТОРНО-КУРОРТНОЙ СФЕРЫ

Санаторно-курортное дело в России является важным разделом национальной системы здравоохранения, позволяющим целенаправленно и эффективно осуществлять профилактику заболеваний и восстановительное лечение. Курорты России располагают практически всеми известными в мире типами минеральных вод, лечебных грязей и других природных лечебных факторов, ресурсы которых способны обеспечить имеющиеся потребности и перспективу развития курортного комплекса.

Произошедшее в нашей стране реформирование управления экономикой существенно изменило систему контроля над деятельностью предприятий различных организационно — правовых форм. Ответом на новые потребности стало формирование индивидуальных систем управленческого учета на предприятиях и усложнение систем внутреннего контроля.

В Законе об аудиторской деятельности [5] выделена значимость внутреннего контроля, но не сформулировано четких требований к его организации. Все это требует систематизации опыта, исследования теории, методологии и практики внутреннего аудита в современных условиях и решения возникающих вопросов. Поэтому рассматриваемая проблема является актуальной и востребованной в сложившихся экономических условиях.

В разработку вопросов формирования и развития внутреннего аудита и внутрихозяйственного контроля внесли значительный вклад В.Д. Андреев, А.П. Бархатов, Г.А. Епинин, И.А. Беложецкий, А.М. Богомолов, Н.А. Голошапов, В.В. Бурцев, Т. Лавинская, А.К. Макальская, А. Сонин и другие. Проблемам бухгалтерского учета, аудита и иных форм экономического контроля, применительно к условиям санаторно-курортного сектора экономики, посвятили свои работы Т.И. Кисилевич, Н.Т. — Лабынцев, Н.В. Хмельницкая и другие авторы.

В современных условиях часть задач внутреннего аудита возложена на различные службы и подразделения предприятия и должностных лиц. Кроме того, контроль функционально ограничен, так как он замыкается только на соответствующую службу. Это и определяет в значительной мере высокий уровень рисков предприятия, что не только влияет на взаимоотношения с партнерами, но и приводит к значительным материальным потерям в случае применения налоговых санкций за допущенные нарушения в финансово — хозяйственной деятельности предприятия.

Контроль над деятельностью предприятия призвана обеспечивать, например, ревизионная комиссия, формирование которой предусмотрено в составе выборных органов управления. Однако нередко деятельность ревизионных комиссий фактически исчерпывается контролем за исполнением решений общего собрания. Являясь выборным органом, ревизионная комиссия работает эпизодически, состав ее не всегда профессионально подготовлен, в связи с чем, эффективность ее контроля достаточно низка. В такой ситуации формирование внутреннего аудита для эффективной работы и получения прибыли на предприятиях просто необходимо.

Внешний аудит проводится один раз в год, следовательно, не дает возможности своевременной коррекции негативных тенденций и принятия оперативных управленческих решений.

Внутренний аудит, используя систематизированный и последовательный подход к оценке и повышению эффективности управления рисками, позволяет своевременно реагировать на возникающие ситуации.

Внутренний аудит может принимать различные организационные формы [1, с. 50], но в любом случае на первый план выходят вопрос о независимости данного отдела, которая достигается с помощью соответствующего организационного статуса в системе управления.

Второй проблемой эффективности внутреннего аудита является нерегламентированность деятельности органов и служб управления, нерациональное распределение обязанностей.

Для упорядочивания отношений между службой внутреннего аудита и другими подразделениями в организациях санаторно-курортной сферы мы рассмотрели их взаимосвязи (табл. 1).

Порядок проведения внутреннего аудита включает следующие этапы:

- 1) подготовка к проверке;
- 2) осуществление внутренней аудиторской проверки;
- 3) систематизация материалов проверки;
- 4) выработка решений и рекомендаций, контроль за их исполнением.

По результатам первого этапа внутренней проверки формируется документ «Предварительный аналитический обзор», который состоит из трех частей. В первой части указываются общие сведения об объекте внутреннего аудита. Во второй — раскрываются необходимые сведения об экономической деятельности объекта. И третья часть содержит информацию о состоянии бухгалтерского учета и внутреннего контроля.

Мы провели исследование, по результатам которого был сформирован предложенный документ. На основании полученных данных мы приняли решение провести в первую очередь внутренний аудит выпуска и реализации путевок, санаторно-курортных услуг и сопутствующих дополнительных услуг и внутренний аудит калькулирования себестоимости койко-дня.

Таблица 1. Взаимосвязь службы внутреннего аудита с другими службами и подразделениями организации санаторно-курортной сферы

Наименование подразделения	Сотрудники службы внутреннего аудита:
Руководство организации	получают для руководства к исполнению приказы, распоряжения, указания, планы. Выдают результаты проверок, анализов, оценку деятельности, рекомендации, заключения;
Отдел снабжения и сбыта	контролируют состояние материально - технического обеспечения, эффективность заключенных сделок по приобретению сырья, материалов, материально-производственных запасов (МПЗ), отпуск материалов на сторону, акты приемки и списания МПЗ. Подтверждают обоснованность прихода и списания МПЗ, консультируют по вопросам составления договоров, заполнения бланков учета и отчетности, проведения и оформления инвентаризаций;
Участок Медтехника	контролируют движение МПЗ, обоснованность и своевременность оприходования и списания, материальных отчетов, товарно- транспортных накладных, счетов - фактур, требований, наличие договора о материальной ответственности, правильность хранения, обеспечение сохранности ценностей, исправности весового и измерительного оборудования. Информировуют об изменении в учете и отчетности;
Отдел реализации путевок и маркетинговых исследований	контролируют правильность оформления договоров с агентами, распространяющими путевки; соблюдение законодательства при реализации путевок за наличный расчет; обоснованность и своевременность оформления документов по движению путевок (актов сверки расчетов, отчетов о выполнении программы по заезду и проведенным койко-дням, сведения о заполняемости санаториев, сведения о реализации санаторно-курортных путевок);
Планово-экономический отдел	проверяют наличие действующих норм и нормативов, отчетов о выполнении плановых заданий по производственной, финансовой и коммерческой деятельности, плановых отпускных цен на путевки, штатного расписания. Информировуют о допустимых отступлениях по порядку оформления первичной документации. Консультируют по внесению изменений и дополнений в Положение об оплате труда и фонде потребления, по составлению расчета цен;
Отдел бухгалтерского учета	проверяют документы, подтверждающие достоверность бухгалтерской, финансовой и статистической отчетности, обоснованность расчетов с бюджетным и внебюджетными фондами, дебиторами, кредиторами и т. д. Представляют материалы проверок инвентаризаций, анализов. Информировуют об изменениях в налоговом законодательстве в бухгалтерском учете и отчетности;
Отдел учета труда и заработной платы	получают штатное расписание и изменения к нему, Положение по оплате труда. Представляют предложения по совершенствованию оплаты труда, справки о проверке подразделений в части оплаты труда и использования рабочего времени;
Юридический отдел	получают результаты судебного рассмотрения по гражданским и уголовным делам, проекты приказов, инструкций, договоров. Представляют материалы по фактам хищений, недостач и взысканий дебиторский задолженности, справки и акты для юридической оценки негативных фактов.

Спецификой проведения внутреннего аудита является проверка порядка сбора и обработки сведений о загрузке санаториев, их заполняемости, выполнение программы заезда. В связи с этим мы разработали вопросники, которые заполнены автором по данным санатория «Виктория», г. Ессентуки (табл. 2, 3).

Таблица 2. Вопросник для определения состояния и эффективности использования коечного фонда

№	Вопрос	Ответ			Примечания
		2005 г.	2004 г.	% изменения	
1.	Коечная емкость санатория, всего:	1654	1654		
	– в эксплуатации	1504	1300	115,7	
	– на консервации	-	-	-	
	– в аренде	150	150	100	
	– на ремонте, реконструкции	-	-	-	
2.	Заезд (чел.)	24477	20009	122,3	
3.	Койко-дни (факт)	474833	3922511	121,1	
4.	Потребность в капитальном ремонте	нет			График проведения ремонта
5.	Потребность в текущем ремонте. Затрачено, всего (тыс. руб.)	34784	20980	165,8	График проведения текущего ремонта
	В том числе выполнены работы:				
	– своими силами	7239	9188	78,8	
	– ООО «РСП курорта»	7295	5482	133,1	
6.	Табель оснащения люксов, полулюксов, одноместных и двухместных номеров	20250	6310	320,9	

Таблица 3. Тесты для проверки правильности включения затрат в себестоимость путёвки

Вопрос	Ответ		Примечания
	да	нет	
Правильно ли оценены материальные ценности, включенные в себестоимость путевок	+		
Правильно ли отражены в бухгалтерском учете процесс приобретения и заготовки материалов в зависимости от принятой учетной политики организации	+		
Были ли случаи отнесения на затраты основной деятельности материалов, использованных при строительстве, ремонте, содержании объектов социально-культурного назначения, которые должны быть списаны за счет прибыли, остающейся в распоряжении организации, или других соответствующих источников финансирования		+	
Правильно ли учтены затраты по статьям калькуляции	+		
Правильно ли установлены нормы расходов сырья и материалов в соответствии с уровнем технического состояния и технологии производства путевок	+		
Правильно ли были произведены начисления единого социального налога	+		
Правильно ли начисляется амортизации по основным фондам	+		
Правильно ли отнесены расходы к прочим затратам	+		
Есть ли в наличии сметы расходов организации на отчетный год по представительским расходам		+	
Наличие договоров на подготовку и переподготовку кадров	+		
Есть ли расходы, не учитываемые в целях налогообложения		+	
Правильно ли ведется синтетический и аналитический сводный учет затрат	+		
Соответствуют ли записи аналитического и синтетического учета по балансовым счетам 20 "Основное производство", 23 "Вспомогательное производство", 25 "Общепроизводственные расходы", 26 "Общехозяйственные расходы", 29 "Обслуживающие производства и хозяйства" записям в Главной книге и балансе	+		

По результатам исследования мы выявили, что основными причинами неэффективного использования коечного фонда являются не эластичность цен на путевки и неэффективный анализ затрат. В связи с вышесказанным, мы предлагаем использовать метод маржинального учета себестоимости, который позволяет установить связь между затратами и объемом выполнения плана по койко-дням,

что в дальнейшем даст возможность использовать это при расчете критического объема реализации путевок.

Оценка величины издержек, объема производства и прибыли (CVP) представляет собой [7, с. 228] анализ соотношения между суммарными затратами, доходами и объемом реализованных санаторно-курортных услуг. Поскольку при анализе безубыточности затраты делятся на постоянные и переменные, при аналитических расчетах одни издержки от других принято отделять с помощью промежуточного финансового результата, который носит название маржинального дохода.

Под переменными издержками будет понимать те издержки, которые меняются в целом прямо пропорционально изменению объема оказываемых санаторно-курортных услуг. Данные затраты включают:

- продукты питания;
- материалы, инструменты и прочее;
- лечебные процедуры и медикаменты;
- электроэнергия, водоснабжение и канализация;
- затраты на стирку белья;
- транспортные услуги в части обслуживания отдыхающих;
- культурно-развлекательные мероприятия и физкультура;
- комиссионные по реализации путевок;
- расходы по договорам гражданско-правового характера
- расходы на оплату труда в части обслуживающего персонала;
- другие расходы.

Постоянные издержки в краткосрочном периоде в целом не меняются с изменением объема оказываемых санаторно-курортных услуг. Включают:

- теплоснабжение;
- содержание и эксплуатация основных средств;
- благоустройство территорий;
- амортизационные отчисления;
- расходы на оплату труда управленческого персонала предприятия;
- ремонт основных средств;
- гарантийное обслуживание и текущий ремонт оборудования;
- аудиторские услуги;
- консультационные и информационные услуги;
- услуги вневедомственной охраны;
- охрана труда и техника безопасности;
- расходы на содержание пожарной безопасности;
- расходы на командировки;
- расходы на содержание служебного транспорта;
- расходы на рекламу;
- расходы на подготовку и переподготовку кадров;
- расходы на содержание административно-управленческого персонала;
- почтово-телеграфные услуги;
- налоги и сборы.

Анализ безубыточности позволяет вычислить такую сумму или количество продаж, при которых доход равен расходу. Точка безубыточности — та граница, которую организации необходимо перешагнуть, чтобы нормально развиваться.

Определить безубыточный объем продаж можно аналитическим и графическим путем. Безубыточный объем продаж — это та выручка которая показывает только затраты, финансовый результат при этом равен нулю [2, с. 221]. Мы рассчитали данный показатель на основании данных санатория «Виктория», г. Ессентуки в стоимостном выражении (145633,4 тыс. руб.) и в натуральном (372315,5 койко-дней), таким образом, каждый следующий проданный койко-день будет приносить прибыль организации.

Зона безопасности (запас финансовой прочности) показывает, насколько фактический объем койко-дней выше критического, при котором рентабельность равна нулю. На рассматриваемой организации запас финансовой прочности составил 71%, что является в целом положительным.

Деление затрат на постоянные и переменные позволяет не только определить безубыточный объем продаж и зону безопасности, но и спрогнозировать уровень этих показателей в перспективе, оценить их чувствительность к изменению отдельных факторов.

Способом цепной подстановки можно определить влияние каждого фактора на изменение безубыточного объема продаж. Например, если мы планируем в следующем отчетном периоде стоимость одного койко-дня увеличить до 600 руб., при этом переменные затраты на один койко-день составят 270 руб., а постоянные возрастут до 115000 тыс. руб. Тогда критическая величина объема продаж составит:

$$\text{БОПнат (1)} = \frac{Z_{\text{ном1}}}{\text{СПС}_1 - P_{p1}} = \frac{115000}{0,6 - 0,27} = 348484,8 \quad (1)$$

$$\text{БОПнат (0)} = \frac{Z_{\text{ном0}}}{\text{СПС}_0 - P_{p0}} = \frac{1112137}{0,55119 - 0,25} = 372315,5 \quad (2)$$

$$\text{БОПнат (усл1)} = \frac{Z_{\text{ном1}}}{\text{СПС}_0 - P_{p0}} = \frac{115000}{0,55119 - 0,25} = 381818,8 \quad (3)$$

$$\text{БОПнат (усл2)} = \frac{Z_{\text{ном1}}}{\text{СПС}_1 - P_{p0}} = \frac{115000}{0,6 - 0,25} = 328571,4 \quad (4)$$

Таким образом, изменение безубыточного объема продаж при планируемых значениях произойдет за счет:

суммы постоянных затрат $(381818,8 - 372315,5) + 9503,3$;

средней продажной стоимости койко-дня $(328571,4 - 381818,8) - 53247,4$

удельных переменных затрат $(348484,8 - 328571,4) + 19913,4$

Общее изменение составит -23830,7.

Зона безопасности при этом уменьшится до 70,7%:

$$\text{ЗБ} = (509290 - \frac{115000}{0,77}) / 509290 = 0,707 \text{ или } 70,7 \% \quad (5)$$

ЛИТЕРАТУРА.

1. Андреев В.Д. Внутренний аудит: Учебное пособие. М.: Финансы и статистика, 2003.
2. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2006.
3. Сонин А. Внутренний аудит для успешной компании // Консультант. 2004. № 19.
4. Федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности (в ред. Постановлений Правительства РФ от 04.07.2003 № 405, от 07.10.2004 № 532, от 16.04.2005 № 228) // <http://www.akdi.ru>.
5. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» 07.08.01 г. № 119-ФЗ (в ред. Федеральных законов от 14.12.2001 № 164-ФЗ, от 30.12.2001 № 196-ФЗ, от 30.12.2004 № 219-ФЗ) // <http://www.akdi.ru>.
6. Хрусталева А.А. Внутренний аудит на промышленном предприятии: сущность, понятия и организация служб // Аудит и финансовый анализ. 2003. № 4.
7. Экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности: Учебник для сред. проф. образования / Под общ. ред. М.В. Мельник. М.: Экономистъ, 2004.

КУНТУГАНОВА 3.3.**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВЫГОДЫ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ РЕГИОНА ПРИ ВСТУПЛЕНИИ СТРАНЫ В ВТО
(НА МАТЕРИАЛАХ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ)**

Модернизация в России рыночной экономики открытого типа предполагает активную вовлечённость страны в международное разделение труда. Основные решения, устанавливающие правила в международной торговле, принимаются ныне коллективно в рамках Всемирной торговой организации (ВТО), что делает безальтернативным участие в ней и России. Очевидно, что Россия, являющаяся важным игроком на мировых рынках и достаточно сильно зависящая от мировой конъюнктуры, не может оставаться в стороне от ВТО.

Безусловно, вступление России в ВТО неизбежно. Сейчас уже никто не ставит под сомнение необходимость нашего присоединения к ВТО. Практически все согласны, что находиться вне механизма, определяющего многие фундаментальные правила функционирования мирового хозяйства, такой стране, как Россия, не возможно. Однако проблема заключается не в том, чтобы вступать или не вступать, а в том, какова будет цена этого вступления. Об этом на сегодняшний день говорят практически все — от руководителей государства до простых граждан. Ведь курс на вступление в ВТО, без преувеличения, затрагивает почти все стороны нашей экономической жизни и оказывает прямое влияние на формирование экономического будущего России.

При этом основная проблема состоит в том, что нам предлагают пойти на весьма значительные уступки в области доступа на российский рынок иностранных производителей товаров и услуг. В некоторой степени Россия готова присоединиться к ВТО, но не на любых условиях. Условия присоединения по всем параметрам будут основываться на реальном положении дел в российской экономике, обеспечивать необходимую защиту национальных производителей при сохранении адекватной конкурентной среды. Однако пока остаётся открытым вопрос о балансе народнохозяйственных выгод и потерь, в особенности в первые годы участия России в ВТО. До недавнего времени большинство экономических моделей исходили из принципов совершенной конкуренции и постоянного эффекта масштаба производства. Неспособность совместить основные составляющие регионального анализа — несовершенную конкуренцию и увеличивающийся эффект роста масштаба производства — привела к тому, что региональные исследования оказались вне основных течений современной экономической теории.

В условиях глобализации и сглаживания межгосударственных границ на мировой рынок все активнее выходят субнациональные образования. Регионы становятся заметными субъектами международных экономических отношений, а их политика и конкурентные преимущества — все более важными с точки зрения конкурентоспособности национальных экономик. В связи с этим вопросы взаимоотношений России с ВТО находят соответствующий отклик и в субъектах Федерации, у которых по этому поводу существует множество противоречивых точек зрения, что отражает значительную неоднородность экономического пространства Российской Федерации. Так и в Ставропольском крае разрабатывается комплекс мер по переходу экономики региона к функционированию в условиях вступления в ВТО. Прогнозов о последствиях этого шага на сегодняшний день существует много. Однако несмотря на кажущееся обилие методологических подходов, региональные исследования долго оставались в стороне от основного направления экономического анализа.

Социальные аспекты вступления в ВТО, в том числе и сочетание влияния изменения цен на расходы различных потребительских групп и необходимости изменить профессиональную и отраслевую принадлежность в зависимости от социальной группы, являются не менее важными и актуальными, чем изменение уровней производительности, выпуска, занятости, а также привлечения иностранных инвестиций в российскую экономику [2]. При этом возможен анализ эффектов от вступления в ВТО на потребителей, который складывается из сведений о потреблении товаров длительного пользования в разбивке по доходным группам.

Для анализа выгод потребителей Ставропольского края после вступления РФ в ВТО была применена методика определения потенциальных эффектов [3]. Она представляет собой расчет увеличения выигрыша потребителей от снижения импортных тарифов на потребительские товары, а так-

же были использованы статистические данные Госкомстата РФ по средним ценам на отечественные и импортные товары и данные, полученные в результате проведенного нами опроса 50 респондентов. Основной задачей при сборе информации являлось следующее: при предложенном в анкете наборе из восьми непродовольственных товаров (ткани, одежда, обувь, мебель, электробытовые товары, транспортные средства, телевизоры, строительные материалы) определить суммарные расходы потребителей в течение одного квартала на импортные и отечественные товары.

На основе собранных данных были выведены среднестатистические показатели расходов в течение одного квартала на указанные виды товаров, приведенных в таблице (таблица 1).

Таблица 1. Среднестатистические расходы потребителей Ставропольского края на рынке импортных и отечественных непродовольственных товаров за один квартал

Товарная группа	Объем спроса на импортный товар	Объем спроса на отечественный товар	Расход на покупку импортного товара (руб.)	Расход на покупку отечественного товара (руб.)
Ткани	16,8 м	20,5 м	3690,0	2460,0
Одежда	30 шт.	50 шт.	59902,5	39935,0
Обувь	47 шт.	51 шт.	62100,0	41400,0
Мебель	4 шт.	3 шт.	124020,0	82680,0
Электробытовые приборы	9 шт.	7 шт.	37200,0	24800,0
Транспортные средства	2 шт.	1 шт.	210000,0	140000,0
Телевизоры	9 шт.	7 шт.	67500,0	45000,0
Строительные материалы	1612 кв.м	1720 кв.м	645000,0	430000,0

Месячные ценовые данные были пересчитаны в квартальные. Затем по ним и данным о расходах были построены переменные физических объемов для импортных и отечественных товаров, используемые в дальнейшем для оценки коэффициентов эластичностей.

При применении регрессионного анализа панельных данных было сделано предположение, что спрос на товары внутри каждой товарной группы соответствует спросу на всю товарную группу, или, иными словами, функции спроса на товары внутри товарной группы характеризуются общими коэффициентами эластичности по ценам и доходам.

Исходя из функций спроса на отечественный товар, спроса на импортный товар, используя статистические данные по объему отечественного и импортного товара и их цен на региональном рынке, был проведен расчет возможных объемов спроса на импортные и отечественные товары после снижения тарифа на 5% [1]. В силу того, что снижение тарифов на импортные товары приведет к росту спроса на импорт и снижению спроса (и соответственно, цен) на импортозамещающие отечественные товары, можно оценивать изменения выигрышей потребителей, как на импортные, так и на отечественные товары (2% — снижение импортных тарифов, 3% — снижение цен на импортозамещающую продукцию на региональном рынке).

В ходе работы с данными было выявлено наличие высокой корреляции между ценами на многие импортные и импортозамещающие отечественные товары. Особенно высок коэффициент корреляции для товаров с большой долей импорта в расходах потребителей, таких, например, как обувь и телевизоры. Результаты проведенных расчетов по выбранным группам товаров можно представить в таблице (таблица 2).

Таблица 2. Объёмы спроса на отечественные и импортные непродовольственные товары после снижения тарифной ставки

Товарная группа	Объем спроса на отечественные товары	Объем спроса на импортные товары
Ткани	19,5 м	17,6 м
Одежда	47,5 шт.	31,5 шт.
Обувь	48 шт.	49,4 шт.
Мебель	2,8 шт.	4,2 шт.
Электробытовые приборы	6,6 шт.	9,5 шт.
Транспортные средства	0,9 шт.	2,1 шт.
Телевизоры	6,6 шт.	9,5 шт.
Строительные материалы	1634 кв. м	1634 кв.м

В результате проведенных расчетов нами были получены прогнозируемые объемы спроса на отечественные и импортные товары, с помощью которых имеем возможность сравнить данные показатели во временном промежутке, сопоставив их (таблица 3).

Таблица 3. Динамика объемов спроса на отечественные и импортные товары с учетом снижения тарифной ставки

Товарная группа	Объем спроса на импортные товары		Объем спроса на отечественные товары	
	Q	Q'	Q	Q'
Ткани	16,8 м	17,6 м	20,5 м	19,5 м
Одежда	30 шт.	31,5 шт.	50 шт.	47,5 шт.
Обувь	47 шт.	49,4 шт.	51 шт.	48 шт.
Мебель	4 шт.	4,2 шт.	3 шт.	2,8 шт.
Электробытовые приборы	9 шт.	9,5 шт.	7 шт.	6,6 шт.
Транспортные средства	2 шт.	2,1 шт.	1 шт.	0,9 шт.
Телевизоры	9 шт.	9,5 шт.	7 шт.	6,6 шт.
Строительные материалы	1612 кв.м	1692,6 кв.м	1720 кв.м	1634 кв.м

В результате снижения таможенного тарифа на импортные товары и, как следствие, снижения цен на импортозамещающие отечественные товары объем спроса на отечественный товар уменьшился, а объем спроса на импортные товары увеличился. Более того, имеем возможность спрогнозировать изменение предложения отечественного товара, которое положительно зависит от цены и характеризуется конечной эластичностью. В силу этого снижение цены приводит к сокращению производства, а, следовательно, и к сокращению предложения. Это предположение аргументировано тем, что в расчетах были использованы условия рынка совершенной конкуренции, где спрос и предложение стремятся к равновесию, и устанавливается равновесная цена. Таким образом, можно говорить о том, что выигрыш потребителей сопровождается потерями отечественных производителей.

Так как выигрыш потребителей зависит от снижения цен на импортные и отечественные товары, что составляет приблизительно 5%, прогнозируем будущие расходы потребителей на региональном рынке в сравнении с нынешними расходами (таблица 4).

Таблица 4. Расходы потребителей на региональном рынке с учетом снижения цен на импортные и отечественные товары

Товарная группа	Расход (импортные + отечественные товары)	Расход' (импортные + отечественные товары)
Ткани	6150,0	5842,5
Одежда	99837,5	94845,6
Обувь	103500,0	98325,0
Мебель	206700,0	196365,0
Электробытовые товары	62000,0	58900,0
Транспортные средства	350000,0	332500,0
Телевизоры	112500,0	106875,0
Строительные материалы	1075000,0	1021250,0
Всего по восьми группам	2015687,5	1914903,1

Согласно данным таблицы 4 суммарный выигрыш потребителей от снижения импортных тарифов на товары восьми товарных групп составит в среднем примерно 101 тыс. рублей на 50 членов домохозяйств. Полученные результаты можно интерпретировать следующим образом. После снижения тарифов на 5% на все рассмотренные непродовольственные товары среднестатистическая российская семья из трех человек получает годовую экономию при потреблении данных товаров в размере около 2020 рублей в ценах 2005 г., или 673 рубля на человека. По сравнению со средним уровнем заработной платы или пенсии в стране подобная величина вполне может рассматриваться как существенное увеличение благосостояния потребителей. Что касается отдельных товаров, то наибольший эффект наблюдается в отраслях с высоким уровнем тарифной защиты, таких, как электробытовые приборы (включая телевизоры), транспортные средства и одежда. Следует отметить, что

это те же отрасли, производство в которых особенно чувствительно к изменению тарифов. Согласно расчетам выигрыши потребителей по этим товарам превосходят потери производителей. Это следует принимать во внимание при принятии решений о тарифной политике.

Таким образом, проведенные расчёты позволяют сделать следующие выводы:

- небольшие изменения в уровне тарифов не приведут к серьезному отрицательному влиянию на выпуск продукции и занятость населения в Ставропольском крае после вступления РФ в ВТО;
- никаких критических последствий с точки зрения безработицы не ожидается;
- необходимо проведение активной политики, направленной на повышение мобильности рабочей силы;
- при снижении тарифов на 5% выигрыш потребителей предположительно можно оценивать как положительный вследствие экономии потребительских расходов, что будет превышать потери производителей и этот факт необходимо учитывать при изменении тарифной ставки;
- возможности правительства защищать отдельные отрасли после присоединения к ВТО будут действительно ограничены, поэтому в процессе переговоров необходимо выбрать приоритетные отрасли и оговорить отсрочку открытия отдельных рынков согласно условиям данной организации;
- вступление в ВТО может привести к спаду в отдельных отраслях, поэтому уже сейчас необходимо предпринимать меры для решения проблем реструктуризации производства и снижения структурной безработицы. Вместе с тем отказ от вхождения в эту организацию не снимет необходимости решения этих проблем.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Интернет-проект министерства экономического развития и торговли Ставропольского края «Ставрополье — территория сотрудничества» // <http://www.stavinvest.ru>.
2. Отраслевой анализ присоединения России к ВТО. Российский национальный совет Международной торговой палаты совместно с отраслевыми союзами и ассоциациями и РАН. М.: Весна, 2001.
3. Отчёт о научно-исследовательской о опытно-конструкторской работе: разработка прогнозов социально-экономических последствий вхождения России в ВТО. Министерство экономического развития и торговли РФ, Государственный университет — Высшая школа экономики. М.: Юристъ, 2002.

КУТУЗОВА Е.Л.

ИНСТРУМЕНТ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИТИЕ ГОРНОГО ТУРИЗМА — ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА

Создание эффективной информационной системы для привлечения потенциальных инвесторов является одной из важных задач, обеспечивающих требуемого для туристско-рекреационного района результата. Недостаточно создать выгодные условия для привлечения инвестиций; необходимо, чтобы информация об этом достигла потенциальных инвесторов и вызвала их интерес. Информационная система для привлечения потенциальных инвесторов должна соответствовать основным требованиям: адресность; полнота и актуальность; привлекательность.

Информационная поддержка процесса аккумулирования источников инвестирования горного туризма должна проводится в двух параллельных направлениях: информирование потенциальных инвесторов об инвестиционном потенциале туристско-рекреационного комплекса региона и, созданном региональными властями, благоприятном налоговом климате в сфере туризма в Карачаево-Черкесской республике, а также информационная поддержка имиджа региона как центра горнолыжного туризма, ориентированного на потенциальных покупателей регионального турпродукта.

На рисунке 1 представлены мероприятия, формирующие направления информационной поддержки процесса аккумулирования источников инвестирования в регионе¹.

Информация о привлекательности региона должна распространяться среди общественных организаций, международных ассоциаций и агентств. При этом могут использоваться следующие медиа-средства: брошюры, статистические буклеты; обзоры экономических рынков; экономические обозрения; базы данных на CD-ROM; Интернет (Website с обратной связью) [2, с. 216].



Рисунок 1. Комплекс мер по информационной поддержке процесса аккумулирования источников инвестирования в регионе [2, с. 216]

Мероприятия по созданию благоприятного имиджа региона в глазах потенциальных инвесторов должны включать в себя комплекс практических действий по распространению коммерчески важных сведений о регионе, его рекламе и необходимому уровню консультирования.

Информационная поддержка привлечения инвестиций в развитие горного туризма в регионе требует комплексного подхода, координируемого органами власти региона. По нашему мнению, необходимо учредить при Администрации туристско-рекреационного комплекса «Домбай-Архыз» Информационный центр, основными задачами которого могли бы стать:

– создание реестра туристских объектов Карачаево-Черкесской республики, с полной инфор-

¹ Авторская позиция.

мацией о деятельности предприятий туристской сферы, перечне оказываемых этими предприятиями услуг, с возможностью интерактивной связи для потенциальных инвесторов;

- формирование единого имиджа (бренда) туристско-рекреационного комплекса региона;
- информационная поддержка туристских предприятий региона¹.

Одной из основных проблем, с которыми сталкиваются как предприятия туристско-рекреационного комплекса, так и потенциальные инвесторы, заинтересованные в капитальных вложениях, является недостаток достоверной и полной информации об инвестиционных проектах. В этой связи, основной функцией предлагаемого Инфо-центра должно стать формирование полной и достоверной информационной базы данных обо всех инвестиционных проектах региона и инвестиционном потенциале уже функционирующих туристских объектов. Основным инструментом для создания предлагаемой базы данных о туристских объектах и инвестиционном потенциале сферы туризма Карачаево-Черкесской республики может стать Интернет сайт, созданный при Администрации туристско-рекреационного комплекса «Домбай-Архыз». С помощью Интернет-сайта Инфо-центра туристско-рекреационного комплекса «Домбай-Архыз» потенциальные инвесторы могли бы легко найти информацию о необходимой организации, узнать о профиле ее деятельности, о руководстве, получить контактную информацию и посредством системы связаться с нужным лицом.

Создание Web-страницы для учреждения, организации, фирмы и предприятия туристско-рекреационного комплекса — это возможность заявить о себе и предоставляемых туристских услугах огромному количеству пользователей Интернета, а также осуществить быстрый поиск потенциальных инвесторов, способных оценить перспективы проекта и обладающих достаточными финансовыми ресурсами. Создание Инфо-центра туристско-рекреационного комплекса Карачаево-Черкесской республики позволит увеличить адресность и полноту информации об инвестиционных проектах в сфере развития горного туризма для потенциальных инвесторов.

Однако было бы ошибочным рассматривать Интернет в качестве основного и чуть ли не единственного инструмента информационной поддержки процесса аккумулирования источников инвестирования горного туризма в регионе. Немаловажное значение имеет, проводимая властями, PR-кампания по популяризации горнолыжных курортов Карачаево-Черкесской республики.

Туристская сфера крайне чувствительна к экономическим, политическим, климатическим и другим изменениям, которые могут резко сократить поток туристов. Для потенциальных покупателей региональный турпродукт неизбежно ассоциируется с конкретной территорией, регионом. При принятии решения о поездке в тот или иной регион турист учитывает не только стоимость предоставленных услуг, но уровень политической и экономической стабильности в этом регионе. Несомненное улучшение социально-политического положения в регионе не доведено, в должной мере, до большинства граждан страны. В этой связи органам государственной власти Карачаево-Черкесской республики необходимо провести массированную PR-кампанию, для того, чтобы сформировать благоприятное общественное мнение о регионе. Подобная кампания, конечно же, потребует значительных финансовых вложений, которые необходимо предусмотреть в региональном бюджете. Эти вложения в дальнейшем, несомненно, окажут положительное влияние на развитие сферы горного туризма в регионе и будут возвращены в бюджет Карачаево-Черкесской республики в виде налоговых поступлений.

Одним из важных составляющих общественного мнения является мнение профессионалов, экспертов. В этой связи необходимо интенсифицировать работу по организации различных конференций, симпозиумов, посвященных развитию туризма, на которых специалисты со всей России могли бы обмениваться мнениями, и, что самое важное, таким образом, информация об инвестиционном потенциале региона способна охватить значительную часть потенциальных инвесторов.

Помимо проведения различных научных конференций для привлечения прямых инвестиций в развитие горного туризма необходимо проводить «инвестиционные туры» по территории региона для групп потенциальных инвесторов. Организация подобных «инвестиционных туров» должна быть на самом высоком уровне и включать в себя как рабочую часть (обсуждения инвестиционных проектов), так и развлекательную составляющую (знакомство с туристическими объектами, экскурсии по местам исторических памятников, концерты известных исполнителей, фестивали и т.д.) [1, с. 99].

Для информационной поддержки развития горнолыжных курортов Карачаево-Черкесской рес-

¹ Авторская позиция.

публики необходимо проводить активную работу со средствами массовой информации, организовывать на курортах различные фестивали, проводить спортивные соревнования высокого уровня.

Для информационного обеспечения самого инвестиционного процесса предложено сформировать базу данных о перспективных направлениях инвестирования, обо всех туристских объектах Карачаево-Черкесской республики, с возможностью интерактивной связи, а также с гарантиями достоверности информации, обеспечиваемыми Администрацией туристско-рекреационного комплекса «Домбай-Архыз».

В рамках информационной поддержки процесса аккумулирования инвестиций в развитие туризма следует определить комплекс мер, направленных на формирование устойчивого бренда регионального турпродукта, формирующего платежеспособный спрос на услуги туристических объектов региона. Новый туристский бренд региона Карачаево-Черкесской республики должен включать в себя следующие составляющие (таблица 1): экологически чистая территория; древняя история; кавказское гостеприимство и приветливость местного населения; центр горнолыжного туризма; высокий уровень сервиса на туробъектах горнолыжных курортов; транспортная доступность и т.д.¹

Таблица 1. Составляющие нового бренда региона, информирующие о достоинствах горнолыжных курортов КЧР²

Составляющая	Содержание	Лозунг (Эмблема)
Экологически чистая территория	Ботанические памятники природы Геоморфологические памятники природы Водные памятники природы Ландшафтные памятники природы Минеральные источники	Тебердинский биосферный заповедник
Древняя история	На территории КЧР вы узнаете множество фактов из истории Скифов, Алан и хазар, увидите истоки развития в России христианской и мусульманской религий (древние христианские храмы, руины древних аланских городов, древние могильники, шелковый путь)	КЧР – калейдоскоп исторических памятников прошлого
Кавказское гостеприимство	Богатый этнографический потенциал, национальные блюда, одежда, танцы	Кавказское гостеприимство встретит вас на каждом шагу
Центр горнолыжного туризма	Самые длинные горнолыжные трассы в России, ледники и уникальные пещеры	Горнолыжный курорт, как для профессиональных лыжников, альпинистов, так и для семейного отдыха
Высокий уровень сервиса, и широкий спектр услуг «Après ski»	Санатории и гостиницы Домбая, Теберды и Архыза предлагают сауны, бильярдные, крытые бассейны, ночные дискотеки, конные прогулки, исторические экскурсии	Домбай - Российский Куршавель

Таким образом, при формировании имиджа горнолыжных курортов Карачаево-Черкесской республики следует делать упор на то, что это всесезонные курорты с хорошими горнолыжными трассами, гостиницами, предоставляющими широкий спектр услуг, способные удовлетворить не только требования профессионалов горнолыжников, альпинистов, спелеологов, но и обеспечить спокойный семейный отдых на горнолыжном курорте с богатой культурной программой и возможностью бальнеологического лечения.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Адзянов А.А. Стратегическое управление коммуникативной политикой продвижения туристских услуг. Монография. Сочи, 2004.
2. Жданов В.П. Инвестиционные механизмы регионального развития. Калининград: БИЭФ, 2001.

¹ Авторская позиция.

² Составлено автором.

СРЕДНИЕ СПЕЦИАЛЬНЫЕ УЧЕБНЫЕ ЗАВЕДЕНИЯ ТОЖЕ ПРЕТЕРПЕВАЮТ ИЗМЕНЕНИЯ

На постиндустриальном этапе развития общества, его производительных сил, рыночных взаимоотношений производителей и потребителей становится необходимым изучение рынка образовательных услуг как важнейшего инфраструктурного компонента экономической жизни общества.

События последних лет развернули исследователей проблем образования преимущественно к высшей школе, которая понесла наиболее ощутимые потери в ходе системного кризиса из-за пресловутой «утечки умов». Написано огромное количество статей и даже монографий на эту тему и проведено множество мониторингов, и на этом фоне как-то ушла в тень проблема оскудевания следующей ступени российского образования — среднее специальное — СПО.

В постиндустриальном обществе основным конкурентным фактором страны на мировой арене является уровень образования нации. Причем не только с количественной точки зрения, но, прежде всего с качественной. Именно за счет высококвалифицированных кадров, Россия и сможет совершить прорыв в сферу нанотехнологий. Подготовку таких специалистов в настоящее время и осуществляют образовательные учреждения технолого-педагогического профиля.

Между тем, современный этап развития экономики России характеризуется увеличением потребности в специалистах среднего звена для развития наукоемких и высокотехнологичных производств, рыночной инфраструктуры, в том числе информационного и социального сервиса. Среднее профессиональное образование (СПО) в России является самостоятельной ступенью системы профессионального образования, реализующей профессиональные образовательные программы среднего профессионального образования базового и повышенного уровня. Потребность в специалистах такого уровня подготовки никуда не делась, и она также имеет огромный мультипликационный эффект, когда экономики страны после выхода из системного кризиса будет испытывать острейшую нехватку в высококвалифицированных техниках и других специалистах среднего специального звена, а ее альтернативные издержки будут непомерно высоки, и нести их будут представители безнадежно отставших в постиндустриальном мире поколений.

Уже сейчас руководители агропромышленных предприятий не знают, кого посадить за рычаги дорогостоящей импортной техники, напичканной электроникой, та же ситуация наблюдается на промышленных предприятиях. Адаптация обучающихся к потребностям рынка труда в процессе СПО является принципиально новой и чрезвычайно серьезной социальной, экономической и образовательной проблемой для России. В обществе формируется запрос на разработку маркетинговой стратегии позиционирования образовательных учреждений технолого-педагогического профиля на рынке образовательных услуг. Потребность в такой стратегии уже осознана, но механизм её реализации еще не разработан [2].

В связи с этим вызывают большой интерес вопросы применения маркетинговых стратегий и эффективного менеджмента в области образования СПО в современной России. Высокие темпы развития рынка образовательных услуг, появление их новых форм в регионах определили усиление конкурентной борьбы, что, наряду с быстроизменяющимися условиями внешней среды, диктует образовательным учреждениям, как полноправным субъектам рынка, необходимость бороться за существование, используя грамотное управление и маркетинговый подход, совершенствуя организационно-экономический механизм своего функционирования. В противном случае образовательное учреждение не сможет найти нишу на рынке, рано или поздно обанкротится и прекратит свою деятельность.

Все большим количеством авторов последовательно раскрывается основная концептуальная линия, подтверждающая, что среднее профессиональное образование активно участвует в подъеме национальной экономики, способствует развитию малого предпринимательства. Рост специалистов со средним профессиональным образованием способен обеспечить формирование среднего класса, который составляет основу общества большинства развитых стран мира, и в котором нуждается российское общество. В современных условиях, как утверждает автор, изменяются роль, место и функции кадров со средним профессиональным образованием. В соответствии с Международной

стандартной классификацией образования СПО приравнивается к практикоориентированному или доуниверситетскому высшему образованию.

Степень развития этого сегмента рынка образовательных услуг отражает возможности роста национальной экономики и проявляется как на макро-, так и на микроэкономическом уровнях, связующим звеном между которыми выступает региональный, или мезоуровень.

Перечисление положительных аспектов рассматриваемой проблемы сопровождается научным анализом того, как в ходе рыночной трансформации система СПО в России претерпевает определенные изменения, среди которых следует отметить ряд негативных явлений: отсутствие условий для формирования индивидуальной траектории обучения, что особенно важно при осуществлении непрерывного образования; сохранение глубоких структурных диспропорций между предложением образовательных услуг и потребностями, формирующимся гражданским обществом и развивающимся рынком труда; хроническое недофинансирование образования из всех источников, включая государственные и частные; ригидность образовательной системы, обусловленная преобладанием трансляции знаний над воспитанием навыков и ценностей, устарелостью стандартов и содержания образования; несоответствие качества среднего профессионального образования международным стандартам.

В последние годы в России интенсивно проводится работа по модернизации образования в целом, в том числе и средней профессиональной школы. За годы реформ система профессионального образования претерпела существенные изменения, связанные с адаптацией к рыночным условиям, изменениями в нормативно-правовой базе, демографическими процессами, интеграцией в мировое образовательное пространство, однако требуется дальнейшее совершенствование профессионального образования, в том числе и среднего профессионального.

В современных условиях резко изменяются роль, место и функции кадров со средним профессиональным образованием. В соответствии с Международной стандартной классификацией образования СПО приравнивается к практико-ориентированному или доуниверситетскому высшему образованию. В большинстве развитых стран мира в последнее десятилетие отмечается увеличение численности студентов неакадемического уровня. Так, например, численность студентов в США неакадемического уровня увеличилась в 2,1 раза; в Японии — в 1,6 раза. Рост востребованности среднего профессионального образования в России соответствует мировым тенденциям. Интенсивные социально-экономические преобразования, переход к демократическому обществу, правовому государству увеличили потребность в работниках, обладающих практическими навыками, способных выполнять широкий спектр функций. Концепцией модернизации российского образования на период до 2010 г. предусмотрено «обеспечение опережающего развития среднего профессионального образования для насыщения экономики высококвалифицированными практикоориентированными кадрами» [4, с. 24]. Это позволит сформировать требуемый уровень технологической культуры производства, повысить эффективность производственного процесса и качество продукции. По мнению экспертов, специалисты со средним профессиональным образованием будут обеспечивать потребности федерального рынка труда на 50–55%, регионального рынка труда — на 45–50%.

Средние специальные учебные заведения (ссузы) достаточно равномерно распределены по территории Российской Федерации, что имеет большое значение для удовлетворения кадровых потребностей регионов. «Анализ приема в региональном аспекте показывает достаточную оптимальность размещения подготовки специалистов по территории России. Более 45% от общего приема в ссузы осуществляется в городах, не являющихся административными центрами субъектов РФ, и других населенных пунктах, не имеющих статуса города» [5, с. 20]. В настоящее время в России функционирует более 2700 ссузов, в которых обучается 2,4 млн. студентов по 250 специальностям (37% из которых не имеют аналогов на других уровнях образования).

Сеть образовательных учреждений среднего профессионального образования характеризуется их значительным разнообразием по организационно-правовым формам и ведомственной принадлежности. В настоящее время государственные учебные заведения федерального подчинения составляют 61% от общего количества государственных и муниципальных учебных заведений, государственные учебные заведения подчинения субъектов РФ — 38%, муниципальные учебные заведения — 1%. Активно развивается негосударственный сектор системы СПО. Структура сети средних специальных учебных заведений по ведомственной принадлежности включает в себя более 25 министерств и ведомств, наиболее крупными из которых по количеству учебных заведений являются следующие:

Минобразование России — 700 подведомственных учебных заведений и 339 педагогических учебных заведений (38% от общего количества государственных и муниципальных учебных заведений), Минздрав России — 389 учебных заведений (14%), Минсельхоз России — 300 учебных заведений (11%), Минкультуры России — 268 учебных заведений (10%) [2].

С 1995 г. отмечается стабильный рост приема и численности студентов. Уже через пять лет, т.е. период одного учебного цикла, прием студентов вырос на 186 тыс. чел., (или на 28%), численность студентов увеличилась на 487 тыс. чел. (или на 25,3%), увеличение выпуска специалистов составило 120 тыс. чел. Негосударственный сектор системы среднего профессионального образования включает в себя более 150 негосударственных образовательных учреждений, в которых обучается более 25 тыс. студентов.

Ежегодно по результатам вступительных испытаний студентами средних специальных учебных заведений становятся около 12% выпускников основных общеобразовательных школ и около 26% выпускников средних (полных) школ [1, с. 4–5]. Около 25% выпускников средних специальных учебных заведений поступают в высшие учебные заведения. При этом более 80% из них обучаются по очно-заочной (вечерней) и заочной формам обучения, сочетая обучение с работой. Таким образом, среднее профессиональное образование не только обеспечивает получение специальности, но и создает условия для дальнейшего продвижения личности в образовательной системе.

Образовательный процесс в государственных и муниципальных средних специальных учебных заведениях осуществляют 195,6 тыс. штатных преподавателей и внешних совместителей [5, с. 20]. Повышается качественный состав преподавательского персонала. В настоящее время в ссузах работают 8,3 тыс. кандидатов и докторов наук, что составляет 3,8% от общей численности преподавательского персонала (в 1996 г. — 2,6%). Изменяется и возрастной состав педагогов. Увеличивается численность педагогов в возрасте до 40 лет (35%).

Изменяется профильная структура подготовки специалистов со средним профессиональным образованием: доля приема по специальностям экономического и гуманитарного профилей от общего приема возросла с 11% в 1980 г., т.е. в период, предшествующий застою в экономике, до 36% в 2001 г. за счет сокращения доли приема по техническим и сельскохозяйственным специальностям (соответственно с 53 до 37% и с 12 до 5%).

Особое значение получило развитие средних специальных учебных заведений, входящих в состав университетских комплексов. Реализация образовательных программ среднего профессионального образования в таких учебных заведениях обеспечивает повышение эффективности и качества образовательного процесса, использования интеллектуальных, материальных и информационных ресурсов.

Однако задачи науки об образовании состоят не только в том, чтобы дать взвешенную характеристику анализируемого процесса, но и провести поиск возможных путей решения обозначенных проблем. Важным направлением модернизации российского образования, обеспечивающим повышение его качества и доступности, является формирование условий для непрерывного образования и преемственности различных уровней образования.

Наиболее значимым и адекватным современным тенденциям в российском обществе направлением развития российского СПО, по мнению автора, следует признать активную интеграцию образовательных учреждений среднего профессионального звена в университетские комплексы «вуз — ссуз», которые стали современной институциональной моделью предоставления услуг непрерывного образования, обеспечивающей повышение качества среднего профессионального образования.

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.

Нами сделан вывод, что в современных условиях регионализация высшего и среднего профессионального образования является объективным процессом, в основе которого находятся такие факторы как: новое разделение функций и полномочий федеральных и региональных органов управления, законодательной и исполнительной властей; снижение учебной миграции молодежи, повышение привлекательности для молодежи рынка труда по месту жительства; существенное сокращение возможностей

финансирования высшей и средней профессиональной школы из федерального бюджета и фактический переход к многоканальному финансированию вузов и техникумов; возрастание технических возможностей для использования дистанционных форм высшего и среднего профессионального образования, в том числе и образовательного потенциала крупных университетских центров в регионе; неполное использование возможностей ведущих вузов России и их готовность оказывать всестороннюю научную, методическую, кадровую и иную помощь региональным организациям образования и др.

Подобная интеграция позволяет объединять ресурсы и усилия образовательных учреждений разных уровней в решении маркетинговых задач, особенно остро стоящих перед субъектами рынка образовательных услуг в связи с обострением конкуренции и наметившимися в стране изменениями в демографической ситуации последних лет.

Создание и развитие деятельности университетских комплексов является, по существу, оптимальным выходом из сложившегося положения, одной из приоритетных задач в модернизации системы образования страны. Это связано, прежде всего, с тем, что существующая система образования (одна из самых совершенных в мировой практике на определенном этапе развития) вступила в период развития общества, связанный с такими глобальными изменениями внутренней и внешней среды, которые требуют адекватной реакции. Очевидно, что система образования как наиболее существенная компонента общества, определяющая развитие страны, нуждается в кардинальной перестройке. Программа модернизации системы образования определили основные элементы этого процесса. Одним из направлений модернизации является работа по созданию университетских комплексов, позволяющих реализовать основополагающие элементы перестройки системы образования, связанные со следующими процессами:

- модернизацией системы общего среднего образования (12-летний цикл обучения);
- грядущими демографическими проблемами;
- введением системы единого государственного экзамена для выпускников средних школ;
- введением принципиально новой системы бюджетного финансирования системы высшего профессионального образования: государственные именные финансовые обязательства, система государственных образовательных кредитов (субсидий), «подушное» финансирование государственного заказа специалистов и т.д.;
- реализацией рыночного механизма взаимоотношений с потребителями основной продукции высшей школы (работодателями);
- использованием инновационных механизмов в научных исследованиях высшей школы;
- неполное использование возможностей ведущих вузов России и их готовность оказывать всестороннюю научную, методическую, кадровую и иную помощь региональным организациям образования и др.

Правительственной программой социально-экономического развития России на 2000–2010 гг. предусмотрено создание университетских комплексов. В развитие этого Министерством образования России разработаны рекомендации по созданию университетских комплексов, в которых предусмотрено несколько форм таких структур. Первая форма университетского комплекса представляет собой единое юридическое лицо и состоит из различных образовательных, научных, конструкторских, производственных и иных структурных подразделений. Вторая форма предполагает создание университетского комплекса в рамках ассоциации (союза) с правами юридического лица, однако структурные подразделения, входящие в его состав, сохраняют свою самостоятельность и права юридического лица. Третья форма — университетский округ, когда университет заключает договоры с другими учебными заведениями, реализует общие программы.

Недавняя практика преобразований образовательного пространства в РФ обогатилась еще одной формой интеграции учебных заведений — образованием Федеральных университетов, которая находится в стадии становления, многое, конечно, еще предстоит додумать и изобрести, но одно совершенно бесспорно — с вузами, вошедшими в эти консорциумы, обязательно на равных туда придут и их «сателлиты», — различные лицеи и колледжи, которые давно стали неотъемлемыми компонентами этих университетских созвездий.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Анисимов П.Ф. Проблемы модернизации среднего профессионального образования // Среднее профессиональное образование. 2002. № 7.

2. Гречко М.В. Позиционирование технолого-педагогического образования на рынке образовательных услуг Ростовской области: Автореф. дисс. ... канд. экон. наук. Ростов н/Д, 2006.
3. Каратеев Ю.П. Маркетинговые стратегии развития образовательных услуг на региональном рынке: Автореф. дисс. ... канд. экон. наук. Ставрополь, 2006.
4. Концепция модернизации российского образования на период до 2010 г. // Официальные документы в образовании. 2002. № 8.
5. Модернизация среднего профессионального образования (доклад о ходе реализации в 2003 г. программы развития среднего профессионального образования России на 2000–2005 годы). Краснодар. КубГТУ, 2004.

ЛАПТЕВ С.В., ФИЛИНА Ф.

**ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ
В СФЕРЕ АПК**

Успешная реализация национального проекта «Развитие АПК» предполагает выбор таких методов поддержки аграрных предприятий, которые способны обеспечить в стратегической перспективе повышение их конкурентоспособности, организационных возможностей, обеспечить необходимые условия воспроизводства для нормально работающих предприятий. Применяемые в настоящее время методы поддержки аграрных производителей недостаточны и малоэффективны, поскольку не позволяют улучшить условия межотраслевого обмена аграрных предприятий и создать предпосылки для расширенного воспроизводства на современной технико-технологической основе. Попытаемся выяснить, как необходимо изменить систему методов поддержки аграрных предприятий, чтобы добиться лучших результатов.

Методы государственной поддержки аграрных предприятий, применяемые в настоящее время, можно разделить на три основные группы: дотационные методы стабилизации текущих доходов производителей; методы поддержания ценового паритета сельского хозяйства в обмене со смежными отраслями экономики; методы повышения конкурентоспособности аграрных предприятий.

В развитой рыночной системе хозяйствования в аграрной сфере эти методы находятся в состоянии внутреннего единства, взаимного соответствия и взаимного дополнения. Они развивались исторически так, что постепенно осуществлялся переход от более простых к более сложным. В развитой рыночной системе масштабы прямой финансовой поддержки (субсидии, дотации, льготные кредиты и т.п.) сельскохозяйственных производителей велики, поскольку они применялись длительно, а межотраслевой обмен складывался не в пользу сельского хозяйства. Формирование механизма для поддержания ценового паритета затормозило, но не остановило процессы увеличения вымывания созданных доходов из сельского хозяйства в пользу смежных с ним отраслей. Стабилизировала эти процессы примерно на одном уровне длительно проводившаяся политика поддержания и развития конкурентоспособности аграрных предприятий. В результате в странах с эффективным сельским хозяйством и эффективной аграрной политикой все методы поддержки получили одинаково сильное развитие, а общий уровень финансовой поддержки сельского хозяйства оказался очень высоким.

Рассмотрим, каково необходимое соотношение между тремя группами методов государственной поддержки сельских производителей в России. В системе этих методов поддержки в России акцент сделан на применении тех из них, которые стабилизируют текущие доходы аграрных предприятий, хотя в абсолютном выражении масштабы такой помощи государства сельскохозяйственным производителям невелики. Например, «...субсидии на производство в сельском хозяйстве...повышают добавленную стоимость всего на 0,5%» [2, с. 8]. Политика стабилизации текущих доходов путем оказания прямой финансовой помощи аграрным предприятиям в целом оказывается недостаточной и малоэффективной. «На производство продукции сельского хозяйства, охоту и рыболовство...затрачивается около 22% всего живого труда страны, а доля валового внутреннего продукта (ВВП) составляет 6,2%,

а в 2004 г. — 5%. Таким образом, на единицу труда приходится в четыре с лишним раза меньше валовой добавленной стоимости (ВДС) по сравнению с другими отраслями экономики страны, а на 1 занятого работника — в 2,1 раза» [2, с. 7].

Такая большая диспропорция между долями отрасли в совокупных трудовых затратах и в совокупной добавленной стоимости — результат отсутствия эффективного механизма государственного регулирования соотношений цен в межотраслевом обмене сельского хозяйства со смежными отраслями экономики. В этих условиях наращивание прямой финансовой помощи сельскому хозяйству необходимо сдерживать — все равно через некоторое время большая ее часть оказывается в руках монополистов-смежников.

Посмотрим, как прямая финансовая помощь влияла на рентабельность сельскохозяйственных предприятий. В период с 1995–2005 гг. рентабельность всей хозяйственной деятельности по крупным и средним аграрным предприятиям варьировала от 1% в 2002 г. до 10% в 2001 и 2004 годах. В 2005 г. она составила 8% [8, с. 442]. В том же относительно благоприятном для аграрных производителей 2005 г. доля убыточных сельскохозяйственных предприятий составила 40%. Средняя рентабельность продаж (отношение балансовой прибыли к выручке) по данным Росстата в 2005 г. составила 5,8%, средневзвешенная рентабельность продукции (балансовая прибыль к общей сумме затрат на производство) — 6,2% (рассчитано по: [8, с. 442]). Эти показатели рентабельности в целом по сельскому хозяйству достигнуты в значительной степени за счет финансовой поддержки государства, но все же они значительно ниже, чем в среднем во всей экономике. Для обеспечения простого воспроизводства рентабельность продукции должна составлять как минимум 15–20% (см.: [7, с. 15]). При более низком уровне рентабельности разрушается производственный потенциал. По данным ВНИИЭТУСХ, из обследованных 20627 организаций, занятых в сельском хозяйстве «к числу организаций, которые ведут земледелие на интенсивной основе, можно отнести менее 5 тыс., достигших показателей рентабельности свыше 25%» [5, с. 6].

Приведенная совокупность фактов свидетельствует о том, что при растущих масштабах финансовой помощи государства большинство аграрных предприятий все еще не может обеспечить даже простое воспроизводство. При том, что основная часть помощи направлена на финансирование текущих затрат, большинство исследователей-аграрников отмечают усугубляющееся влияние на воспроизводственный процесс аграрных предприятий диспаритета цен (см., например: [11, с. 3]). По данным таблицы 1 можно видеть, что в целом за анализируемый период цены на сельскохозяйственную продукцию росли существенно медленнее, чем цены на средства производства и услуги для сельского хозяйства. Рост прямой финансовой помощи сельскохозяйственным производителям с целью увеличения их рентабельности и обеспечения простого воспроизводства без контроля и государственного регулирования межотраслевого соотношения цен бесперспективен, поскольку через механизм «ножниц цен» финансовая поддержка независимо от ее размеров перемещается к монополистам.

Таблица 1. Темпы роста цен на некоторые виды сельскохозяйственной продукции и на товары и услуги, поставляемые сельскому хозяйству в 2000–2005 гг.

Виды продукции	Темпы роста цен за период в % (цены 2000 г = 100%)	Среднегодовой темп роста цен, в %
Пшеница	115,1	2,85
Картофель	141,0	7,1
Крупный рогатый скот	224,0	17,5
Тарифы на грузовые перевозки всеми видами транспорта	245,0	19,6
Электроэнергия	223,6	17,5
Бензин автомобильный	163,2	10,3
Дизельное топливо	230,3	18,2
Газ природный	380,6	30,6
Строительная продукция	183	12,8

Рассчитано по: [8, с. 716, 717].

Следовательно, прямую финансовую помощь аграрным производителям необходимо дополнить комплексом мер по регулированию соотношения цен на продукцию сельского хозяйства и смежных

с ним отраслей экономики. Причем необходимо применить не только закупки сельскохозяйственной продукции в значительных масштабах для нужд государства: армии, флота, школ, больниц, домов престарелых и т.д. — по интервенционным ценам. Чтобы влиять на межотраслевое соотношение цен в условиях рынка, необходимо адекватно влиять на соотношение спроса и предложения на аграрную продукцию на внутреннем рынке. Для этого, с одной стороны, следует прекратить импорт некачественного продовольствия из других стран, научившись применять, жесткие национальные и международные стандарты качества, антидемпинговые процедуры и систему компенсационных платежей на продукцию, экспорт которой из других стран субсидируется государством. С другой стороны, следует добиваться равных уровней субсидирования аграрных товаров российского экспорта в торговом обмене с другими странами, обеспечивать государственную поддержку развития перспективного экспорта экологически чистой аграрной продукции.

Вместе с тем и регулирования паритета цен, которого по-настоящему пока нет в России, как показывает опыт стран наиболее успешных в развитии аграрного сектора экономики, все же еще недостаточно для обеспечения условий нормального воспроизводства в российском аграрном секторе. Государство, используя экономические методы регулирования, может лишь время от времени влиять на общие пропорции межотраслевого обмена внутри АПК, формировать лишь общие ориентиры изменения оптовых цен на важнейшие виды сельскохозяйственного сырья. Но именно реальное соотношение сил в межотраслевой конкуренции реально определяет, какая часть добавленной стоимости конечной продукции, произведенной из сельскохозяйственного сырья, реально останется у сельскохозяйственных производителей.

Рассмотрим, как и отчего зависит распределение добавленной стоимости, созданной в аграрном секторе. Нарастание диспаритета цен на продукцию сельского хозяйства и продукцию смежных отраслей, поставляющих продукцию и услуги для сельского хозяйства, имеет свои естественные пределы, за которыми воспроизводство в аграрном секторе становится невозможным. Данные таблицы 2 свидетельствуют, что в долгосрочном периоде (1991–2005 гг.) темпы роста цен на продукцию растениеводства и животноводства сблизились. В целом они существенно ниже темпов роста цен на продукцию, поставляемую в аграрный сектор по межотраслевому обмену.

Таблица 2. Темпы роста цен на сельскохозяйственную продукцию и на некоторые виды средств производства для сельского хозяйства в 1991–2005 гг.

Виды продукции	Базисный индекс цен за 1991–2000 гг. (в размах)	Базисный индекс цен за 2000–2005 гг. (в размах)	Среднегодовые темпы роста цен в 1991–2005 гг., (в %)
Продукция сельского хозяйства	5721,2	1,795	85,1
Продукция растениеводства	7497,1	1,843	88,8
Продукция животноводства	5694,0	2,022	86,5
Электроэнергия	13867	2,236	99,2
Бензин автомобильный	56120	1,632	114,2
Топливо дизельное	52090	2,303	118,1
Газ естественный	8820	2,303	93,7
Уголь энергетический	8433	1,573	86,5

Рассчитано по: [8, с. 716–717; 13, с. 127, 132].

Полученные данные можно интерпретировать следующим образом. В АПК сложилась такая система межотраслевого обмена, при которой в отдельные периоды времени соотношение темпов роста цен на отдельные виды сельскохозяйственной продукции и цен на продукцию смежных с сельским хозяйством отраслей может несколько меняться. Но в долгосрочном периоде темпы роста цен на отдельные виды сельскохозяйственной продукции имеют тенденцию выравниваться, отставая в целом от роста цен на продукцию смежных отраслей. В результате в сельском хозяйстве для большинства предприятий формируется модель воспроизводства, при которой уровень рентабельности является формально положительным, на деле же его оказывается недостаточно для обеспечения простого воспроизводства. Воспроизводство на большинстве аграрных предприятий ориентировано только на выживание, т.е. на получение текущих доходов работников и персонала предприятий. Между тем

«важная особенность рыночных отношений в АПК — высокий удельный вес в рыночной стоимости имущества невоспроизводимых элементов национального богатства» [9, с. 56].

Негативное влияние монополистов на откачку доходов из сельского хозяйства имеет в системе вертикальной интеграции свои естественные пределы. Долгосрочные интересы бизнеса монополистов отнюдь не состоят в том, чтобы довести своих более слабых партнеров в межотраслевой конкурентной борьбе до банкротства. Монополисты заинтересованы в том, чтобы их партнеры по бизнесу самостоятельно покрывали все затраты на ведение дела и даже получали определенную прибыль, достаточную для финансирования простого и даже расширенного воспроизводства. В противном случае пострадает даже их собственный бизнес.

Между тем сложившийся тип воспроизводства на большинстве аграрных предприятий характеризуется ориентацией их участников только на получение текущих доходов и их неспособностью самостоятельно и успешно решать проблемы перспективного развития, противодействия диктату монополистов. Только за период 2000–2005 гг. обеспеченность сельскохозяйственных организаций зерноуборочными комбайнами (в расчете на 1000 га посевов) сократилась на 23,5%, обеспеченность тракторами (в расчете на 1000 га пашни) сократилась на 25,7%, внесение органических удобрений сократилось на 23,6%, резко сократилось проведение всех видов работ по химической мелиорации (см. [8, с. 445, 446]). В регионах, даже относительно более благополучных по сравнению с другими, ресурсная обеспеченность большинства аграрных предприятий продолжает уменьшаться. Например, в Липецкой области «относительные показатели обеспеченности ресурсами также снижаются, за исключением фондовооруженности труда» [12, с. 52]. Таким образом, консервируется технологическая и хозяйственная отсталость предприятий, уменьшается их производственный потенциал.

Если даже монополисты-смежники не заинтересованы в том, чтобы производственный потенциал аграрных предприятий сокращался, почему это происходит? — Очевидно, причину нужно искать в организации рынков межотраслевого обмена. «Деятельность на местных рынках продолжает играть важнейшую роль в получении конкурентных преимуществ» [6, с. 315]. Взаимоотношения мелких и средних производителей с монополистами-смежниками могут складываться с различными последствиями для организационного типа воспроизводства у этих производителей. «Теория контрактов как «монопольных рычагов» утверждает, что первоначальная монопольная власть может быть усилена посредством нестандартной контрактной практики» [10, с. 62–63].

В зависимости от уровня возможностей организации альтернативных сделок обмена или производства взамен сделок обмена с монополистами тип организации воспроизводства у мелких и средних аграрных производителей может быть разным:

- первый тип — расширенное воспроизводство с уступкой части произведенной добавленной стоимости в пользу монополистов;
- второй тип — полное простое воспроизводство, т.е. воспроизводство текущих доходов участников аграрного производства при одновременном воспроизводстве средств производства и агропроизводственного потенциала в прежних масштабах и при неухудшающемся качестве;
- третий тип — усеченное простое воспроизводство, т.е. воспроизводство текущих доходов участников аграрного производства на минимально достаточном для обеспечения физического существования уровне при одновременном суженном воспроизводстве средств производства и всего биопроизводственного потенциала.

Рассмотрим теперь, какими могут быть альтернативные возможности замещения обменных сделок аграрных производителей с монополистами. Эти возможности таковы:

- альтернативы покупки факторов производства у немонополистов;
- альтернативы продажи сельскохозяйственного сырья немонополистам;
- альтернативы замены сделки обмена на собственную производственно-технологическую операцию (вместо продажи сырья его хранение на собственном или арендованном складе или переработка сырья на собственном либо арендуемом перерабатывающем предприятии);
- альтернативы применения капитала и ресурсов по несельскохозяйственному назначению.

Чем меньше у аграрных производителей разнообразных альтернатив замещения сделок с монополистами, тем ближе будет фактический тип воспроизводства мелких и средних аграрных предприятий к третьему типу. И наоборот, чем больше будет таких альтернатив у производителей, тем ближе будет их тип воспроизводства к первому типу. Важнейшими общими условиями для реально-го и эффективного использования потенциально возможных альтернатив являются:

- сравнительно невысокие транзакционные издержки;
- низкие барьеры для самостоятельного внедрения аграрных производителей в смежные сферы производственно-хозяйственной деятельности;
- относительно высокая степень развития производственно-технологической, информационной, рыночной и социальной инфраструктуры в сфере операций аграрных производителей;
- психологическая готовность, необходимые знания, умения и навыки ведения аграрными производителями успешной конкурентной борьбы с монополистами смежных с сельским хозяйством отраслей.

Нетрудно видеть, что в настоящее время условия для практической реализации альтернативных возможностей замещения обменных сделок аграрных производителей с монополистами крайне неразвиты и неблагоприятны для сельскохозяйственных производителей. Соответственно и состав альтернатив обменным сделкам с монополистами весьма ограничен, а их реализация для мелких и средних производителей чрезвычайно затруднена. Наличие альтернатив не означает, что они непременно должны быть реализованы на практике. Иногда бывает достаточно самой возможности такой реализации для того, чтобы добиваться более благоприятных условий заключения обменных сделок с монополистами.

В настоящее время наиболее благоприятные условия воспроизводства и заключения обменных сделок с монополистами имеют крупные аграрные предприятия, агрохолдинги, у которых во многих случаях есть собственные склады и хранилища для хранения сельскохозяйственного сырья, транспортные средства, перерабатывающие предприятия, торговые предприятия для реализации готовой продукции конечным потребителям. У мелких же и средних производителей условия заключения сделок с монополистами крайне неблагоприятны в силу практического отсутствия альтернатив их замещения. Соответственно у них формируются условия только для описанного ранее третьего типа воспроизводства, ведущего к разрушению используемого производственного, к истощению природно-ресурсного потенциала и к ухудшению способностей аграрных производителей самостоятельно хозяйствовать и успешно вести конкурентную борьбу на различных рынках. Государство же в настоящее время очень мало делает для того, чтобы улучшить условия и увеличить альтернативные возможности для ведения аграрными производителями конкурентной борьбы с монополистами.

Вывод о низкой эффективности мелких и средних аграрных предприятий сравнительно с крупными, который делают некоторые авторы (см., например: [3, с. 23]), не вполне корректен. В российских условиях мелкие и средние производители просто не могут сколько-нибудь успешно противостоять диктату монополистов, используя для этого альтернативы замещения обменных сделок с монополистами.

Оказываемая в настоящее время российским государством прямая финансовая поддержка аграрным производителям по своему уровню значительно ниже, чем аналогичная прямая финансовая поддержка в экономически развитых странах. В них «субсидии достигли в среднем 45–50% стоимости произведенной фермерами товарной продукции, а в Японии и Финляндии — 70%. В России же этот показатель равен лишь 3,5%» [4, с. 24]. Вступление России в ВТО обусловлено существенным ограничением такой поддержки и ее фиксацией на достигнутом низком уровне. Поэтому возможности для ее увеличения в будущем будут крайне ограничены. В действительности сравнительно низкий уровень прямой финансовой поддержки российских аграрных производителей может стать и одним из факторов их преимущества в международной конкуренции. Само по себе увеличение доли государственного финансирования еще не обеспечивает, как мы видели, расширенного воспроизводства в сельском хозяйстве, не меняет типа воспроизводства, но ведет к росту цен, что делает отечественных производителей менее конкурентоспособными по сравнению с иностранными конкурентами. Рост цен на аграрную продукцию ведет к увеличению масштабов откачки добавленной стоимости, созданной в сельском хозяйстве, в пользу представителей смежных отраслей и к увеличению масштабов вынужденного покровительства государства. Постоянное покровительство государства снижает саму способность производителей успешно вести конкурентную борьбу: дух покровительства — это «вредный дух, который ослабляет все, к чему ни прикоснется» [1, с. 345].

В ожидании будущего вступления России в ВТО необходимо изменить стратегию государственной поддержки государством аграрных производителей. Россия не может себе позволить такого же, как в странах с развитой аграрной экономикой, соотношения методов государственной поддержки аграрного сектора: их поэтапного и последовательного развития от более простых к более сложным,

примерно равного соотношения между ними при высоком общем уровне финансовой поддержки. Россия должна создать всю совокупность методов поддержки аграрных производителей в короткие исторические сроки и в особенных условиях. Чтобы не допустить значительного роста цен на аграрную продукцию при одновременном сохранении низкой рентабельности большинства аграрных предприятий, необходимо ограничить объем прямой финансовой помощи аграрным предприятиям до тех пор, пока не будет сформирован эффективный механизм поддержания паритета цен внутри АПК. Параллельно с формированием этого механизма следует всемерно усиливать применение разнообразных методов поддержания и развития способности аграрных предприятий успешно вести конкурентную борьбу в сфере межотраслевого обмена внутри АПК. Для этого целесообразно, с одной стороны, существенно увеличить капиталовложения в развитие производственной, технологической, транспортной, информационной инфраструктуры на селе. А с другой стороны, необходимо увеличивать возможности замещения аграрными производителями сделок обмена с монополистами альтернативными сделками с другими участниками рынка либо собственными расширенными производственно-хозяйственными функциями. Для этого строить за счет государства и передавать в аренду либо частично финансировать частное строительство аграрными производителями хранилищ для зерна, плодоовощной продукции, небольших перерабатывающих предприятий, минимолзаводов, колбасных и мясоперерабатывающих цехов. Всемерно поощрять развитие кооперации аграрных производителей в сфере приобретения и совместной эксплуатации дорогостоящей высокопроизводительной техники, сбыта либо переработки сырья, реализации готовой продукции конечным потребителям.

Только когда будут созданы эффективные механизмы поддержания паритета цен и развития способности аграрных производителей успешно вести межотраслевую конкурентную борьбу внутри АПК, большинство нормально работающих аграрных производителей смогут вести расширенное воспроизводство. Тогда прямая финансовая помощь аграрным производителям станет спорадической, а цены на аграрную продукцию — останутся невысокими и конкурентоспособными.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Бокль Г.Т. История цивилизации в Англии. Т. 1. М.: Мысль, 2000.
2. Зинченко А. Воспроизводство и социально-экономические преобразования в сельском хозяйстве / АПК: экономика, управление. 2006. № 8.
3. Колесников А. // АПК: экономика, управление. 2006. № 5.
4. Лукашев Н. Регулирование цен на продукцию и услуги агропромышленного комплекса // АПК: экономика, управление. 2006. № 8.
5. Миндрин А. Проблемы интенсификации земледелия // АПК: экономика, управление. 2006. № 12.
6. Портер М.Э. Конкуренция. М.: Вильямс, 2000.
7. Родионова О. Диверсификация в системе воспроизводственных отношений АПК // АПК: экономика, управление. 2007. № 3.
8. Российский статистический ежегодник, 2006: Стат. сб. М.: Росстат, 2006.
9. Специфика действия экономических законов в агросфере: Монография / Под ред. И.Б. Загайтова, Л.П. Яновского. Воронеж: ВГОУ ВПО ВГАУ, 2006.
10. Уильямсон У.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб.: Лениздат, CEV Press, 1996.
11. Ушачев И. Столыпинская реформа и приоритеты современной аграрной политики // АПК: экономика, управление. 2006. № 12.
12. Финансово-экономические инструменты механизма развития региональной экономики: проблемы формирования и эффективного применения: Монография / Под ред. С.В. Лаптева. Липецк, 2006.
13. Четвертакова В.П. Цены и ценообразование в функционировании и развитии АПК: Монография. Воронеж: Изд-во ВГУ, 2003.

Основопологающим этапом технологии диагностики является определение состава признаков, типичных для различных экономических состояний, включая надежность, стабильность, устойчивость, критичность и катастрофичность. Эти состояния, как указывалось ранее, значительно отличаются друг от друга и привязаны к разным режимам функционирования предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности АПК на рынке. Но это лишь одна сторона проблемы. Другая связана с тем, какие характерные черты рыночной стратегии самой организации будут привязаны к возможным режимам функционирования. Ведь именно этот участок экономической работы во многом обуславливает складывающиеся условия функционирования организации.

Целесообразно осуществить построение системы типичных признаков экономического состояния в привязке к следующим основным составляющим рыночной стратегии хозяйствующих субъектов:

- снабженческо-сбытовая политика;
- ценовая политика;
- производственно-технологическая политика;
- инновационная политика;
- финансовая политика; инвестиционная политика; кадровая политика;
- политика в области менеджмента.

Данный подход к общей стратегии поведения организации на рынке не носит универсального характера. Но он выделяет наиболее значимые участки экономической работы. Предлагаемые составляющие тесно взаимосвязаны между собой и за счет этого позволяют объективно судить о производственно-экономическом потенциале организации в целом. Важным является и то, что содержание каждой составляющей может быть раскрыто большей совокупностью количественных и качественных показателей, значения которых колеблется в зависимости от изменения реального экономического состояния предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности АПК.

Данные выводы могут быть положены в основу построения системы признаков, типичных для различных экономических состояний. Считаем, что такая работа базируется на рассмотрении конкретных целей проведения каждой политики и отражающих их показателей.

Начало такого рассмотрения связано со снабженческо-сбытовой политикой организации. Её формирование имеет главной целью выбор используемой маркетинговой стратегии, мониторинг информации о состоянии рынка, налаживание стабильных и прямых хозяйственных связей. Для этого осуществляется:

- отслеживание и сегментация рынка продовольственной продукции и услуг;
- выявление и анализ деятельности потенциальных конкурентов;
- составление прогнозов развития рынка в выбранных стратегических зонах хозяйствования;
- изучение требований заказчиков к качеству и номенклатуре продукции, работ и услуг;
- анализ используемых снабженческо-сбытовых сетей;
- определение технологически необходимых и экономически целесообразных размеров минимальных производственных запасов;
- изучение целесообразности технологической специализации и возможностей производственной кооперации;
- оценка платежеспособности основных заказчиков и их обязанности в финансовых расчетах.

В результате данных целенаправленных действий осуществляется обоснование содержания снабженческо-сбытовой политики. Оценка её качественных сторон опирается на использовании следующих основных показателей:

- потенциальная и реальная емкость рынка продовольственной продукции и услуг;
- доля рынка (по числу заказчиков и объему реализации), которую держит организация;
- степень изменения номенклатуры работ и услуг организации за последние годы;

- структура, уровень и динамика издержек обращения;
- доля производственных запасов;
- уровень механизации работ по хранению и складированию;
- наличие соглашений о разделе рынков продукции и услуг;
- ритмичность завоза и отгрузки;
- уровень расходов на рекламную деятельность в объеме продаж;
- величина дебиторской задолженности по основным заказчикам;
- доля кредиторской задолженности по основным поставщикам;
- продолжительность использования торговой марки.

Выделенный состав показателей многосторонне характеризует основные черты снабженческо-бытовой политики, а диапазон их значений дает возможность судить о ее эффективности.

С аналогичных позиций рассмотрим содержание других выделенных составляющих стратегии поведения предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности АПК на рынке.

Опыт рыночного конкурентного ценообразования позволяет судить о том, что главными моментами в определении ценовой политики хозяйствующего субъекта являются:

- максимизация рентабельности производства;
- стабилизация сложившихся цен;
- восстановление и улучшение позиции организации на конкурентном рынке.

Исходя из этого, выбирается одна из возможных ценовых стратегий:

- установление цен несколько выше, чем у конкурентов — «премиальное ценообразование»;
- установление цен примерно на уровне конкурентов — «нейтральное ценообразование»;
- установление цен несколько ниже, чем у конкурентов — «стратегия ценового прорыва».

Выбор ценовой стратегии сопровождается следующими мероприятиями:

- определение оптимальной величины затрат на производство и реализацию;
- установление полезности результатов предпринимательской деятельности организации для потенциальных заказчиков и обоснование соответствия уровня запрашиваемых цен потребительским свойствам консервной продукции;
- расчёт возможной величины объемов реализации при намечаемых ценах;
- оценка масштабов производства, которые необходимы для обеспечения таких объемов реализации.

Осуществление данных мер позволяет рассматривать обоснование ценовой политики как важную часть экономической работы. Именно с этих позиций следует определять систему показателей, характеризующих суть выбранной ценовой политики хозяйствующих субъектов. К таким показателям относятся:

- уровень спроса на продукцию, работы, услуги и его пластичность;
- уровень цен на продукцию, производимую конкурентами (ценовыми лидерами);
- доля различного рода скидок, устанавливаемых организацией на свою продукцию;
- уровень предельных затрат, позволяющих организации при среднеотраслевых ценах получить минимально необходимый размер прибыли;
- уровень издержек производства и затраты по реализации продукции, работ и услуг;
- величина чистой прибыли при сохранении существующих цен величина прироста объемов реализации в случае снижения цены; предельное сокращение объемов реализации в случае повышения цены;
- отношение получаемой прибыли по основной деятельности к общей величине выручки;
- отношение получаемой прибыли к размеру собственного капитала организации;
- отношение получаемой прибыли к общей сумме активов организации; сложившийся уровень среднеотраслевых цен на продукцию, работы и услуги, выполняемые организацией.

Рассмотренные показатели подтверждают, что определение ценовой политики является необходимым элементом комплекса маркетинговых исследований, по результатам которых можно достаточно обоснованно оценить возможные причины успеха и неудач организации на рынке.

Важной составляющей рыночной стратегии организации является ее производственно-технологическая политика. Она нацелена, прежде всего, на обеспечение высокой конкурентоспособности за счет оптимальной загрузки имеющихся производственных мощностей, повышения организационно-технического уровня производства, улучшения качества выпускаемой продукции и выполняемых

работ. Все это создает условия для минимизации издержек производства.

Содержание производственно-технической политики во многом определяется отраслевыми особенностями, к которым относится сложившийся уровень концентрации, специализаций, кооперации и комбинирования предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности АПК. Для большинства предприятий отрасли эта специфика раскрывается через следующую систему показателей:

- уровень использования производственной и технологической мощности;
- сопряженность мощностей основного производства с возможностями подсобного и вспомогательного производств;
- прирост производственной мощности за счет интенсивных факторов;
- периодичность проведения аттестации производства;
- показатели, отражающие уровень организации производства;
- показатели ритмичности производства и равномерности использования ресурсов;
- показатели, отражающие уровень организации труда;
- показатели эффективности использования трудовых ресурсов;
- показатели эффективности использования материальных ресурсов;
- показатели эффективности использования технических ресурсов;
- показатели качества производства.

Выделенные группы показателей широко представляют содержание производственно-технологической политики и достаточно часто используются на практике. Они очень тесно связаны с показателями, отражающими суть инновационной политики организации.

Инновационная политика имеет целью коммерческое (прибыльное) освоение и использование научно-технических нововведений. Стратегические аспекты инновационной политики касаются достижения принципиально новых результатов производственной деятельности, внедрения новой техники и технологий, перехода к современным программным продуктам, принятия решений организационного и социально-экономического характера, ориентированных на развитие Направления такого развития касаются не только интенсификации, но и диверсификации производства, а также коммерциализации деятельности. Исходя из сути инновационной политики, можно предположить, что наиболее адекватно ее будут отражать следующие показатели:

- уровень и индустриализации производства;
- уровень механизации консервного производства и отдельных видов работ;
- уровень технической вооруженности труда;
- доля принципиально новой техники;
- доля прогрессивной техники;
- степень износа основных фондов;
- соотношение темпов роста производительности и механовооруженности труда;
- соотношение бюджета НИОКР к обороту и прибыли;
- эффективность мероприятий по внедрению новой техники;
- степень обновляемости мероприятий, связанных с внедрением новой техники.

Реализация инновационной политики организации непосредственно зависит от осуществляемой финансовой политики, которая основывается на анализе и планировании денежных потоков, определении рационального соотношения собственных и привлеченных средств, выборе направлений использования получаемых доходов.

Целями разработки финансовой политики являются:

- бюджетирование затрат;
- максимизация финансовых результатов;
- оптимизация структуры основного и оборотного капитала;
- обеспечение инвестиционной привлекательности организации;
- повышение значимости дивидендных выплат;
- обеспечение доходами, формирование фондов развития и создание резервов;
- использование рыночных механизмов привлечения дополнительных денежных активов;
- достижение информационной прозрачности показателей финансового состояния для собственников, инвесторов и кредиторов.

На настоящий момент сложилась развёрнутая система показателей, характеризующих содержание финансовой политики. К ним относятся:

- размер и динамика прибыли организации;
- рентабельность производства, продаж, активов, капитала;
- ликвидность баланса (платежеспособность организации);
- обеспеченность организации собственными средствами;
- обеспеченность организаций заемными и привлеченными средствами;
- оборачиваемость капитала;
- кредитоспособность организаций;
- состояние дебиторской задолженности, платежей в бюджет и во внебюджетные фонды.

Данная система показателей предоставляет широкие возможности проводить финансовое планирование и анализ на основе составления балансов доходов и расходов, активов и пассивов, денежных потоков и платежей. Управление финансами с помощью этих балансов позволяет вырабатывать политику, соответствующую требованиям рыночных отношений, особенно в части возможных инвестиций.

МАТВЕЕВА Л.Г., МАТЫЦЫН В.В.

**МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ БАЗИС ИНТЕГРАЦИИ ПОТЕНЦИАЛА КЛАСТЕРНЫХ СТРУКТУР
В СИСТЕМУ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

Усиление международной конкуренции в условиях глобализации определяет новое направление формирования стратегии развития для российской региональной экономики, которое видится в построении модернизационной парадигмы, основанной на концепции кластеризации. На приоритетные позиции инновационно-ориентированного конкурентного поля выходят не отдельные предприятия и холдинги, а территориально-производственные кластеры, основой механизма развития которых является сочетание конкуренции и кооперации, взаимодействие всех участников, направленное на рационализацию условий совместного развития, приводящее к синергетическому эффекту [1].

В соответствии с этими реалиями модернизация механизма управления инновационным развитием региональной экономики предполагает коррекцию соответствующих инструментов и моделей в контексте следующих ключевых направлений:

- преимущественный переход в анализе региональной инновационной динамики от отраслевого подхода к кластерному как наиболее активно совмещающему частную инициативу с государственным управлением развития территории;
- последовательное смещение акцентов на компоненты ресурсного потенциала территории, ориентированные на инновационный вектор развития экономики региона;
- соответствующая первым двум направлениям модернизация инфраструктуры региональной экономики, в том числе институциональной, понимаемая как возможность реализации стимулирующих инновационное развитие механизмов;
- переход от последовательной модели взаимодействия участников ассоциированного бизнеса к сетевой, понимаемой как возможность модернизации производства товаров и услуг и др.

Рассмотрение региона с новых методологических позиций в качестве целостной социально-экономической системы, функциональными и значимыми элементами которой являются кластерные формы организации бизнеса, позволяет определять направления возможного влияния этих структур на инновационное развитие территории. При этом очевидно взаимовлияние региона и кластерных структур: естественной представляется та взаимная выгода, которая появится, если территориально-производственный кластер как элемент системы «регион» будет осуществлять свою деятельность, ориентируясь на цели данной системы, то есть учитывать свою включенность в социально-экономические проблемы региона. В данном контексте основная задача органов государственной власти при реализации стратегий кластерного развития региона сводится к созданию благоприятного окружения и поддержке процессов инициации и развития кластеров, разработке целевых программ развития кластера, участие в выработке решений, влияющих на развитие последнего на всех уровнях

управления (в т.ч. взаимодействие с разными уровнями власти, участие в работе координирующей группы кластера, посредничество на международном уровне). Такая потенциальная «выгодность» ориентации деятельности кластера на цели региона объясняется следующим (рис. 1). Региону выгодно, чтобы кластерные структуры полнее использовали ресурсы региона, не противоречили, а напротив, поддерживали общую ориентацию региона в соответствии с межрегиональным разделением труда. С другой стороны, при проведении такой политики кластеры могут рассчитывать на получение от властных региональных структур определенных льгот, поддержки, в том числе финансовой, социальной, налоговой, информационной и так далее.

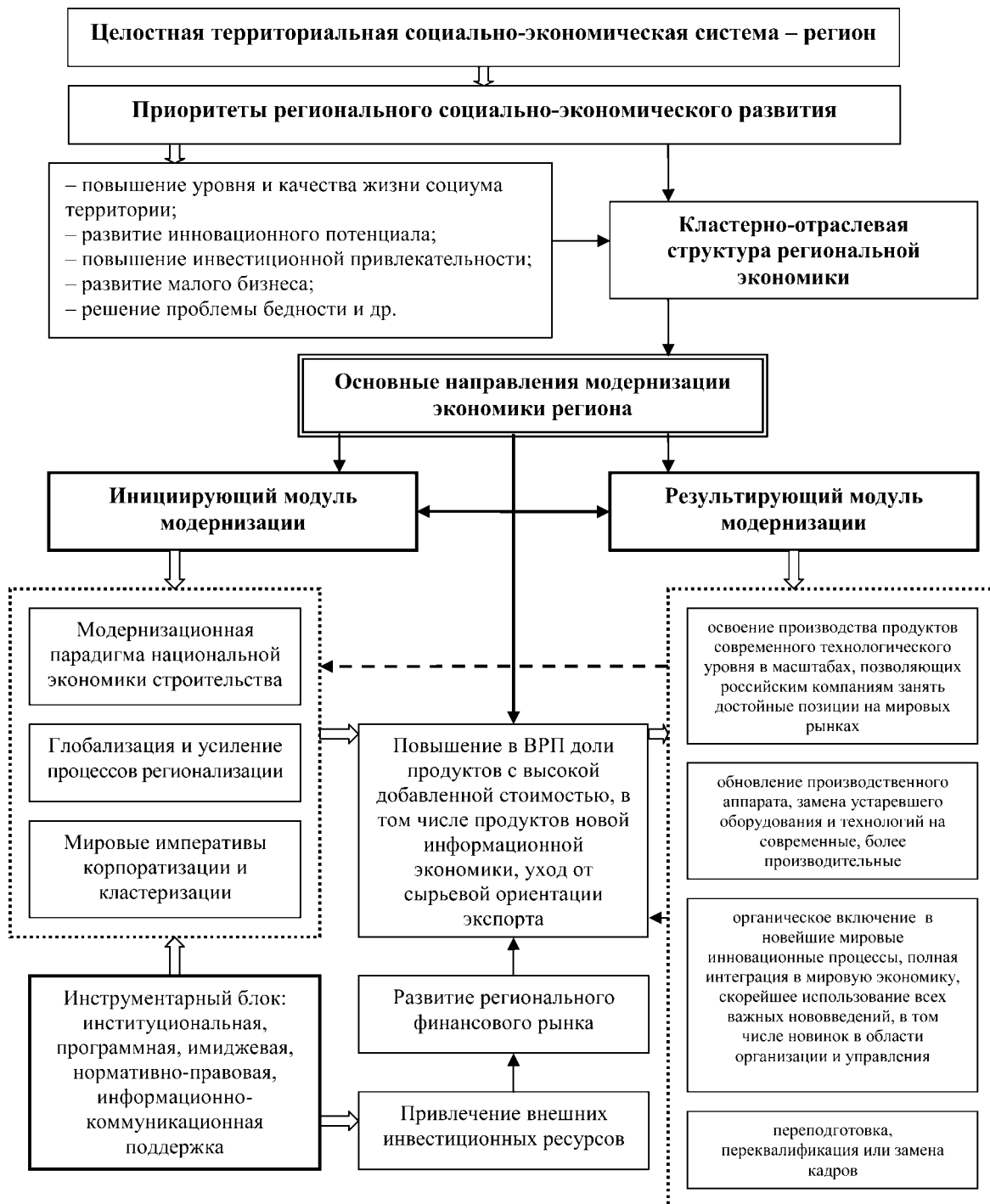


Рисунок 1. Теоретико-модельная конструкция основных направлений модернизации экономики региона [3]

В качестве исходных принципов политики целевого развития кластерных форм бизнеса в регионе могут быть выдвинуты следующие:

1. Обеспечение эффективной деятельности территориально-производственных кластеров за пределами региона с учетом приоритетных для региона направлений их деятельности.
2. По возможности и по необходимости целенаправленная концентрация деятельности кластеров на тех направлениях, по которым регион занимает или может занять ведущее место в стране и мире.
3. Ориентация деятельности кластера на рациональное использование ресурсов региона (трудовых, природных, научно-технических и т.д.).
4. Последовательное повышение результативности деятельности региональных кластеров за счет совершенствования механизма их создания, функционирования и взаимодействия в единой системе — регионе.

При определении целесообразных направлений деятельности кластерных структур в регионе нужно исходить из необходимости комплексного развития региона как системы. Поэтому основное требование к развитию потенциала кластеров в регионе можно выразить следующим образом: объем развития потенциала каждого отдельного кластера должен определяться не только исходя из потенциальных возможностей его участников, но также на основе оценки требуемых изменений в уровне, мощности и проблемной ориентации совокупного регионального потенциала в соответствии с целями инновационного развития территории. Создание механизма оценки потенциала кластерных структур в регионе, базирующегося на принципах целевого подхода, позволит оценить целесообразность создания новых и поддержку функционирования уже существующих кластеров и тем самым снизить риск возможных негативных последствий деятельности таких групп на территории конкретного региона. Таким образом, в основе адекватной оценки потенциала региональных кластеров лежит обоснование той доли их участия в валовом региональном продукте, которая, с одной стороны, обеспечивает их устойчивый вклад в экономическое развитие региона (гарантированный уровень налоговых поступлений, занятости, активизации инвестиционных процессов, модернизации и расширения производства, рост конкурентоспособности продукции региона и других социально-экономических эффектов), с другой, — не создает угрозу монополизации соответствующего сектора экономики региона. Это в значительной степени определяет те меры государственной поддержки, которые регулируют масштабы кластерного бизнеса в конкретном регионе.

Для формального представления указанного взаимовлияния потенциала кластеров и региона в целом могут быть предложены следующие модификации производственной функции.

1. Изменение объемов ВРП под воздействием, в том числе, потенциала кластеров, можно аппроксимировать при помощи зависимости вида: $Y(t) = e^{\lambda t} K^{\alpha} L^{\beta} C^{\gamma}$, где $Y(t)$ — объем производства в регионе в году t ; K — оценка основного капитала региона; L — численность занятых в производстве; C — стоимостная оценка потенциала кластеров региона; $e^{\lambda t}$ — темп НТП.

Поскольку составляющие потенциала кластеров являются долями соответствующих элементов экономического потенциала региона, для оценки их влияния на производственный потенциал региона может использоваться зависимость вида: $Y(t) = e^{\lambda t} K^{\alpha(C)} L^{\beta(C)}$, где $\alpha(C), \beta(C)$ — параметры регрессии, являющиеся функциями от C . Тогда взаимовлияние потенциалов кластеров и региона в целом может быть описано с помощью следующей модификации ПФ: $C(t) = a_0 K^{\alpha} L^{\beta}$. Эта спецификация модели позволяет рассчитывать примерные прогнозируемые размеры совокупного потенциала кластерных структур в регионе в зависимости от предполагаемых изменений в объемах и структуре производственного потенциала территории. Для количественной оценки возможностей кластерной организации производства представляется возможным использование зависимости вида:

$Y_F(t) = e^{\lambda t} \left[a_L L_F^{-w} + a_K K_F^{-w} + a_C C_F^{-w} \right]^{\frac{\sigma}{w}}$, где $Y_F(t)$ — объем производства региональных кластеров в году t ; K_F — оценка основного капитала кластеров; L_F — численность занятых в кластерах; C_F — оценка технологического потенциала кластеров (стоимостная); $e^{\lambda t}$ — темп измене-

ния НТП; aK, aL, aC — параметры фондоемкости, трудоемкости, наукоемкости производства; w — параметр эластичности замещения; σ — степень однородности функции.

Тогда рациональный для региона объем производства функционирующих на его территории кластерных структур может рассчитываться через определение обоснованной доли производимой

ими продукции в ВРП следующим образом: $I_F = \frac{Y_F(t)}{Y(t)} \cdot 100$, $N \leq I_F \leq K$, где I_F — рациональ-

ная доля объема производства кластерных структур в ВРП; N — минимально необходимая их доля, подтверждающая эффективность создания подобного рода структур; K — максимально возможная доля объема производимой кластерами продукции в общем объеме производства региона, удовлетворяющая антимонопольным требованиям. Результатом расчетов по предложенной схеме станет определение такого объема производства для кластеров, расположенных на конкретной территории, который, с одной стороны, обеспечит в перспективе достижение стабильного экономического роста в регионе, с другой, — сохранение необходимой рыночной конкуренции.

Принятие решения о создании новой кластерной структуры, с точки зрения ее возможных участников, напрямую связано с определением степени соответствия их потенциала целям кластеризации, а также возможности участия кластера в реализации некоторых региональных целей. Для ответа на этот вопрос представляется эффективным использование проблемно-ориентированных оценок потенциала кластера, обладающих возможностью учета как количественных, так и качественных факторов, влияющих на размеры кластерного потенциала [2]. Эти оценки позволяют получить ответ на вопрос: соответствует ли данная форма объединения целям участников. В обобщенном виде алгоритм оценки соответствия формы кластерного объединения его целям может быть представлен следующим образом.

Этап 1. Формулировка целей кластеризации. Главная задача этого этапа — определение вектора четко, грамотно, непротиворечиво сформулированных целей $\{G_i\}, i = \overline{1, n}$, где n — общее количество целей.

Этап 2. Оценка потенциала каждого участника кластера в отдельности. Результатом этого этапа является вектор оценок их потенциала. Объединение таких векторов по всем предприятиям-участникам кластера образует следующую матрицу оценок: $\{P_{kj}\}, j = \overline{1, n}, k = \overline{1, m}$, где P_{kj} — оценка k -го участника по j -ой характеристике потенциала.

Этап 3. Оценка адекватности (соответствия, релевантности) потенциала каждого участника целям кластерной структуры. На этом этапе выполняется процедура измерения релевантности, т.е. сопоставление $P_{kj} \leftrightarrow G_i$. Обобщенный результат такого измерения — R_{ikj} — можно назвать показателем релевантности (соответствия). R_{ikj} может принимать значения от 0 (полное отсутствие соответствия) до 1 (полное соответствие).

Этап 4. Агрегирование оценок релевантности и на их основе получение обобщенных оценок. То есть вместо набора матриц на этом этапе по некоторому правилу получается одна агрегированная матрица — $\{R_{ij}\}, i = \overline{1, n}, j = \overline{1, r}$.

Этап 5. Оценка совокупного кластерного потенциала (с учетом синергетического эффекта от объединения потенциалов участников). Синергизм для каждого из участников можно представить в следующем виде:

$$SI_{kq} = (\Delta(PM)_q + \Delta(PD)_q + (EP)_q + (EN)_q + (EO)_q + \Delta(PR)_q) - (\Delta I_q + \Delta(IT)_q + \Delta(IN)_q)$$

где k — k -й участник группы; q — период времени; SI_{kq} — синергетический эффект в q -м периоде времени; $\Delta(PM)_q$ — дополнительная прибыль от расширения масштаба; $\Delta(PD)_q$ — дополнительная прибыль от снижения риска за счет диверсификации деятельности; $(EP)_q$ — экономия текущих производственных издержек; $(EN)_q$ — экономия за счет использования новых научно-тех-

нических разработок и технологий; $(EO)_q$ — экономия издержек обращения; $\Delta(PR)_q$ — дополнительная прибыль за счет более эффективного распределения ресурсов; ΔI_q — дополнительные инвестиции на реконструкцию и расширение; $\Delta(IT)_q$ — прирост (экономия) налоговых платежей; $\Delta(IN)_q$ — инвестиции на инновационные проекты.

Просуммировав Skq по всем участникам кластера, получим синергизм всего кластера в q -м расчетном периоде, который выражается следующим образом: $SI_q = \sum_{k=1}^m SI_{kq}$. Тогда оценка совокупного КП выразится вектором:

$$[c_1 \cdot P_1 \quad c_2 \cdot P_2 \quad \dots \quad c_j \cdot P_j \quad \dots \quad c_r \cdot P_r \quad SI].$$

Этап 6. Оценка адекватности целям кластера совокупного потенциала его участников, агрегирование оценок. В результате расчетов данного этапа получается вектор-столбец $\{RS_i\}, i = \overline{1, n}$, где каждая компонента представляет собой проблемно-ориентированную оценку соответствия потенциала кластера в целом его i -той цели. Все оценки RS_i изменяются в диапазоне от 0 до 1.

Этап 7. Сравнение обобщенных проблемно-ориентированных оценок по всем участникам и оценок релевантности совокупного потенциала кластера. На этом же этапе расчетов может быть определена лимитирующая составляющая потенциала, которая меньше всего соответствует целям кластера. Для её определения нужно вернуться на предыдущие этапы методики и провести сравнение матриц оценок, еще не агрегированных по оценкам потенциала, то есть матриц $\{R_{ij}\}$ и $\{RS_{il}\}, i = \overline{1, n}, j = \overline{1, r}, l = \overline{1, r+1}$.

При этом возможно получение следующих вариантов:

1. Оценки отдельных участников и кластера в целом соответствуют целям кластера $\Rightarrow$ объединение данных участников в данную кластерную структуру соответствует поставленным целям.
2. И оценки отдельных участников, и оценки потенциала кластера в целом не соответствуют целям кластера $\Rightarrow$ объединение данных участников нецелесообразно ни в какой форме, так как они не смогут реализовать стоящие перед ними цели.
3. Обобщенные оценки релевантности по всем участникам не соответствуют целям кластера, оценки совокупного потенциала кластера — соответствуют $\Rightarrow$ объединение может существовать в такой форме, хотя, скорее всего, не будет функционировать максимально эффективно. Следует усилить соответствие участников за счет каких-либо изменений в их потенциале, не нарушая при этом, однако, соответствия совокупного потенциала кластера.
4. Обобщенные оценки адекватности по всем участникам кластера соответствуют его целям, оценки совокупного потенциала кластера — не соответствуют $\Rightarrow$ объединение данных участников в кластер целесообразно, однако следует изменить форму организации бизнеса на ту, которая будет отвечать целям, стоящим перед кластерным объединением.

Этап 8. Оценка релевантности потенциала кластера целям региона. Пусть вектор $\{GR_i\}, i = \overline{1, n}$ — это цели региона. В качестве оценок потенциала кластера можно использовать вектор $\{PS_l\}, l = \overline{1, r+1}$ — оценки совокупного потенциала кластера. Тогда встает задача оценки следующего соответствия: $\{PS_l\} \Leftrightarrow \{GR_i\}, l = \overline{1, r+1}, i = \overline{1, n}$. Решением этой задачи будет матрица проблемно-ориентированных оценок $\{RR_{il}\}$, на основе которых можно делать выводы о способности конкретного кластера решать задачи, стоящие перед регионом в целом, а также о степени вероятной эффективности этого решения. В целом данный метод позволяет обобщить важность и обо-

снова эффективность кластерного способа организации производственно-инновационного взаимодействия различных участников на региональном уровне:

- во-первых, кластеры имеют в своей основе устойчивую систему распространения новых технологий, знаний, продукции, так называемую технологическую сеть, которая опирается на совместную научную базу;

- во-вторых, предприятия кластера имеют конкурентные преимущества за счет возможности осуществлять внутреннюю специализацию и стандартизацию, минимизировать затраты на внедрение инноваций;

- в-третьих, важной особенностью инновационно-промышленных кластеров является наличие в их структуре гибких предпринимательских структур — малых предприятий, которые позволяют формировать инновационные точки роста экономики региона;

- в-четвертых, кластеры чрезвычайно важны для развития малого бизнеса: они обеспечивают ему высокую степень специализации при обслуживании конкретной предпринимательской ниши, так как при этом облегчен доступ к капиталу промышленного предприятия, а также активно происходит обмен идеями и передача знаний от специалистов к предпринимателям [4].

Таким образом, в рамках целевого подхода с использованием аппарата проблемно-ориентированных оценок могут достаточно эффективно решаться задачи оценки соответствия потенциала кластерных форм ассоциированного предпринимательства целям региона как экономической суперсистемы, а также определения преимуществ кластерной организации производства для различных субъектов региональной экономики.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Дранев Я.Н. Кластерный подход к экономическому развитию территорий // Практика экономического развития территорий: опыт ЕС и России. М.: Сканрус, 2001.
2. Матвеева Л.Г. Оценка потенциала интегрированных форм предпринимательства: региональный аспект. Ростов н/Д: Изд-во СКНЦ ВШ, 2000.
3. Матвеева Л.Г., Матыцын В.В. Теоретико-концептуальное обоснование кластерных стратегий в приоритетных сферах экономики региона: факторы, условия, модели. Ростов н/Д: Изд-во СКНЦ ВШ, 2006.
4. Четырбок Н.П. Кластерная политика как метод активизации инновационных процессов в регионах. Материалы республиканской научно-практической конференции. Мн.: ГУ «БелИСА», 2005.

МЕДВЕДЕВ Г.А.

О МЕТОДАХ ОЦЕНКИ ТЕНЕВОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Теневая экономика играет далеко не последнюю роль в экономической жизни любой страны. Особенно заметна ее роль в экономике транзитивных стран. Факт существования неофициальной экономической активности порождает много исследовательских вопросов. Каков размер теневого сектора? Какие экономические агенты являются наиболее активными участниками теневой деятельности? Как теневая экономика влияет на экономический рост и развитие? Какие меры наиболее эффективны для предотвращения роста неофициальной активности? Многие работы посвящены различным аспектам теневой экономики (причинам, последствиям, политическим рекомендациям и т.д.), в которых авторы пытаются найти ответы на эти вопросы [6].

Актуальность исследования теневой экономики определяется тем, что необходимо учитывать негативные последствия теневой экономической деятельности, которые проявляются в различных социально-экономических деформациях: невозможности государства собирать налоги с теневой деятельности; искажении экономических и статистических показателей; невозможности или существенной затрудненности доступа неофициальных фирм к официальным источникам финансирования;

невозможности использования теневыми фирмами не преимуществ формальных институтов; трудности наращивания капитала неофициальным фирмам; увеличении непосредственных затрат времени и денег для осуществления коррупционных сделок, избежания налогов; неэффективности экономической политики и избыточности регулирования, являющимися индикатором для теневой экономики, по мнению авторов [13].

Основными причинами теневой экономической деятельности, как правило, являются избежание уплаты налога на прибыль, НДС и других; избежание уплаты социальных платежей; уклонение от соблюдения определенных требований или стандартов; уклонение от соответствия определенным административным процедурам; производство товаров и услуг, а также их продажа или просто владение запрещены законом; производственная деятельность, которая становится незаконной в случае ее исполнения производителем, не обладающим для этого необходимыми правами.

Понимание теневой экономики существенно отличается в зависимости от того, избирается ли теоретический или операциональный подход, а также с позиций какой из дисциплин экономики, социологии, кибернетики или права исследуется теневая экономика. Операциональный подход позволяет помочь в формулировании рекомендаций по совершенствованию законодательства и корректировке социально-экономической политики. Особенностью экономического подхода является изучение влияния теневой экономики на эффективность экономической политики, распределения и использования экономических ресурсов, разработка надежных методов ее оценки и измерения.

Важным для экономического анализа является статистическая оценка динамики и объяснение региональной вариации теневой экономики (как доли ВВП) в России. В связи с чем является актуальной постановка задач оценивания теневого сектора в России и объяснения динамики теневого сектора и его территориальных различий.

Использование межрегиональных различий позволяет проверить альтернативные объяснения роста теневой экономики при неизменности ряда макроэкономических и макрополитических факторов, которые играют важную роль при сравнении показателей разных регионов, но региональный подход не лишен недостатков. Один из них заключается в том, что для регионов отсутствуют хронологические ряды многих показателей, используемых для оценки масштабов теневой экономики на национальном уровне, в частности, показателей системы национальных счетов и денежных агрегатов.

Региональные исследования теневой экономики выполнялись в работах [6, 3, 4]. В первой использованы три метода оценки теневой экономики: доходов, безработицы и метод налогов. Оценки по трем методам оказались слабо коррелированными. Авторами показано, что размер теневой деятельности больше в приграничных регионах и отрицательно связан с ВРП и уровнем преступности. Во второй производится сравнение динамики группы индикаторов и учтенного статистикой производства продукции промышленности, что позволяет дать оценку уровня теневого производства в регионах. В третьей получена оценка доли теневой экономики в ВРП методом электропотребления и построены эмпирические модели как на пространственных, так и на панельных данных. Получено, что политическая стабильность подавляет теневой сектор, также выявлена отрицательная зависимость между динамикой уровня жизни и теневой экономикой. Уровень преступности в панельных регрессиях оказался не значим.

Из работ, выполненных на российских данных, в которых используется, в частности, метод скрытых переменных, можно отметить [5]. Также, за исключением работы Комаровой Т. [3], практически нет оценок теневой экономики России за период с начала 2000-х гг.

Измерение теневого сектора имеет очевидную трудность. Применяемые методы оценки теневой экономики условно группируют на прямые и косвенные (см., например, [13]). Прямые предполагают проведение опросов и специальных обследований, что, как показывает практика, занижает результат в силу искажения информации респондентами. Косвенные методы разнородны и используют официальную макроэкономическую информацию и данные налоговых, финансовых служб. К косвенным методам относят: оценки, основанные на расхождениях различных статистических данных; оценку по показателю занятости; монетарные методы анализа спроса на наличные деньги, изучения объема денежных операций, сделок; эконометрические методы мягкого моделирования, скрытых переменных. Так же получает распространение метод структурного моделирования.

Не существует единой позиции, какой из методов дает наиболее достоверную оценку. Прямые методы занижают оценку теневой экономики, косвенные — обычно завышают. Подробный анализ

достоинств и недостатков используемых методов имеется в работах [6, 13, 1, 2]. Отметим, что для западных экономик хороший результат дает монетарный метод. Однако в силу неразвитости банковского сектора и все еще существующих бартерных сделок в России этот метод может дать большую погрешность.

Предполагается провести оценку динамики теневой экономики с использованием методов общего электропотребления, безработицы, спроса на наличные деньги и структурного моделирования.

Метод электропотребления часто используется для измерения теневого сектора и впервые для транзитивных экономик был применен в [10]. Суть метода основывается на эмпирическом наблюдении о единичной (или близкой к единичной) эластичности отношения электропотребления к ВВП.

Метод регистрируемой и нерегистрируемой безработицы предполагает, что каждый из занятых в теневом секторе сообщает при проведении обследований, что является безработным, но не регистрируется как безработный поскольку имеет другие источники дохода. Тогда доля рабочей силы занятой в теневом производстве оценивается как различие между измерением безработицы при обследованиях и официально зарегистрированной. Недостатки методы обсуждаются, в частности, в [11].

Модель спроса на наличные деньги используется, например, в [6, 8]. Спрос на наличные деньги включает две части — для легальной деятельности и для скрытой деятельности: $M_t = MR_t + MH_t$.

Перечисленные методы имеют общий недостаток в том, что фокусируются только на одном из индикаторов теневой деятельности. В то же время, применение современного и мало апробированного для постсоветских стран метода структурного моделирования (SEM — Structural Equation Modelling) позволяет исследовать статистическую связь между латентной и наблюдаемыми переменными, в том числе, что важно, и на региональном уровне. Мы будем использовать разновидность SEM — модель множественных индикаторов и факторов MIMIC — (Multiple Indicators and Multiple Causes model), впервые предложенную в [9]. В MIMIC модели предполагается, что размер скрытой экономики является латентной переменной, связанной с одной стороны с определенным числом наблюдаемых индикаторов (отражающих изменения в объеме теневой экономики) и с другой — с набором наблюдаемых каузальных переменных, которые рассматриваются как некоторые наиболее важные детерминанты скрытой экономической активности.

Структурная модель определяет связь между латентной переменной и причинами, а модель измерения — зависимость между индикаторами и ненаблюдаемой экономикой, т.е. теневая экономика линейно определяется при наличии случайной ошибки множеством экзогенных факторов и измеряется посредством наблюдаемых эндогенных индикаторов, описание в [9].

Предполагается, что структурное возмущение и ошибки измерения нормально распределены, взаимно независимы и имеют нулевое математическое ожидание.

В качестве индикаторов теневой экономики могут использоваться реальный ВВП, доля мужчин в рабочей силе, объем иностранной валюты как доли индивидуального дохода [7, 8, 5].

В качестве факторов-причин используем переменные согласно возможным тестируемым гипотезам: уровень безработицы, государственные расходы, налоговые доходы в ВВП, уровень преступности, доля госслужащих в занятых.

Для оценки модели (1)-(2) используется метод максимального правдоподобия, дающий асимптотически несмещенные, состоятельные и асимптотически эффективные оценки. Подробности особенностей его применения описаны в руководстве [12].

Выбор различных спецификаций модели MIMIC основан на статистической значимости параметров, экономичности спецификации, значении теста отношения правдоподобия и информационных критериях Акейка и Шварца. Стандартные ошибки правильно подогнанной модели должны иметь нормальное распределение. Для выбранных моделей проверяются ошибки на нормальность с помощью теста Шапиро-Уилка и построения квантильных графиков. В силу нестационарности временных рядов факторов они, как правило, измеряются в первых разностях и оценка h получается также в разностях, так что для перехода к временному ряду в уровнях необходимо начальное значение h , в качестве которого используем, например, оценку теневого сектора методом спроса на наличные деньги.

Таким образом, в статье обосновано использование набора методов для сравнительной оценки теневой экономики на региональном уровне.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Барсукова С.Ю. Методы оценки теневой экономики: критический анализ // Вопросы статистики. 2003. № 5.

2. Елисеева И.И. Измерение теневой экономики России // Экономические исследования: теория и приложения. Гальперинский сб. Вып. 1. СПб.: Европейский ун-т в С.-Петербурге, 2000.
3. Комарова Т.В. Теневая экономика в российских регионах. Магистерская работа. М.: РЭШ, 2003.
4. Мартынов А.С., Артюхов В.В., Виноградов В.Г. Россия как система. Practical science. 1997 // http://www.sci.aha.ru/RUS/wab_.htm.
5. Прохоров А.Б. Ненаблюдаемая экономика как элемент современной системы мирохозяйственных связей: Дисс. ... канд. экон. наук. СПб.: СПбГУ, 2003.
6. Bhattacharyya D.K. An econometric method of estimating the «hidden economy» United Kingdom (1960–1984): estimates and tests // Economic Journal. 1990. № 100.
7. Dell'Anno R. Estimating the Shadow Economy in Italy: a Structural Equation Approach. Working Paper. University of Salerno, 2003.
8. Giles D.A. Modeling the hidden economy and the tax-gap in New Zealand // Empirical Economics. 1999. 24.
9. Joreskog K., Goldberger A.S. Estimation of a model with multiple indicators and multiple causes of a single latent variable // Journal of the American Statistical Association. 1975. № 70.
10. Kaufmann D., Kaliberda A. Integrating the Unofficial Economy into the Dynamics of Post-Socialist Economies: A Framework for Analysis and Evidence // In Kaminski B. (ed.) Economic Transition in Russia and the New States of Eurasia. London: M.E. Sharpe, 1996.
11. Nikolayenko S., Lissovlik Y., MacFarquhar R. Special Report: The Shadow Economy in Russia's Regions // Russian Economic Trends. 1997. № 4.
12. Rabe-Hesketh S., Skrondal A., Pickles A. *GLLAMM manual*. U.C. Berkeley Division of Biostatistics. Working Paper № 160. 2004.
13. Schneider F., Enste D. Shadow Economies: Size, Causes, and Consequences // Journal of Economic Literature. 2000. Vol. 1. № 38.

МЕЩЕРЯКОВА Л.А.

НАЛОГОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ФАКТОР, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЙ ФОРМИРОВАНИЕ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ РЕГИОНА

Основой экономической жизни государства и региона, как его составной части, является бюджет, основную часть которого составляют поступления от налогов (более 70%) и неналоговые доходы, включающие доходы от государственной собственности внутри страны и за рубежом, доходы государственного сектора в экономике и торговле (рис. 1, 2).

Возможности неинфляционного покрытия бюджетного дефицита в большой степени зависят от своевременного и полного поступления налоговых платежей. Неналоговые платежи в бюджет даже в период становления новой российской экономики, при массовой продаже государственной собственности, были значительно меньше, чем налоговые, а в начале 90-х годов дефицит бюджета покрывался за счет внешних заимствований, поэтому можно сделать вывод, что основой дальнейшего нормального экономического развития нашей страны могут быть лишь налоговые поступления. Сейчас неприватизированными в РФ, из находящихся в общественной собственности ресурсов, которые могли бы быть направлены на пополнение доходной части бюджета при их продаже, остались часть земельных ресурсов и естественные монополии, которые под различными предлогами уходят из под контроля государства. Дальнейшее развитие и совершенствование налоговой системы, т.е. совокупности всех налогов, форм и методов их расчета и взимания, остается единственным реальным путем для формирования сбалансированного по доходам и расходам бюджета и снижения государственного долга. По составу преобладающей функции в налоговой системе государства, многие авторы относят налоговую систему РФ по определению к фискальной. Однако, в целом налоговая система, в силу наличия различных налогов, объектов налогообложения и дифференциации налоговых обязательств, наличием различных элементов налога, обладает множеством функций по воздействию на экономику. Высокие ставки налогов способствуют росту инфляции, тормозят развитие деловой активности и

в результате, вызывают ослабление экономических стимулов. Большое число предприятий на протяжении периода от возрождения в РФ налоговой системы (1991 г.) и до настоящего времени, пытаются скрывать свои доходы от налогообложения в той или иной мере. В итоге за последние полтора десятка лет сложилось ухудшение условий финансирования бюджетной сферы. Это обстоятельство и явилось одной из основных причин проведения налоговой реформы и формирования (с 2001 г.) сначала бездефицитного, а затем (с 2005 г.) — профицитного бюджета. Исторически сложилось так, что преобладание в налоговой системе тех или иных налогов характеризует благосостояние государства. Если платежи в бюджет от косвенных налогов составляют более чем две трети его общего объема, то это свидетельствует о слабом экономическом развитии государства. Низкое значение доли прямых налогов в консолидированном бюджете свидетельствует о максимальной налоговой нагрузке на потребление в РФ за счет косвенного налогообложения. Динамика доходной части консолидированного бюджета региона в разрезе отдельных видов доходов представлена на рис. 3.

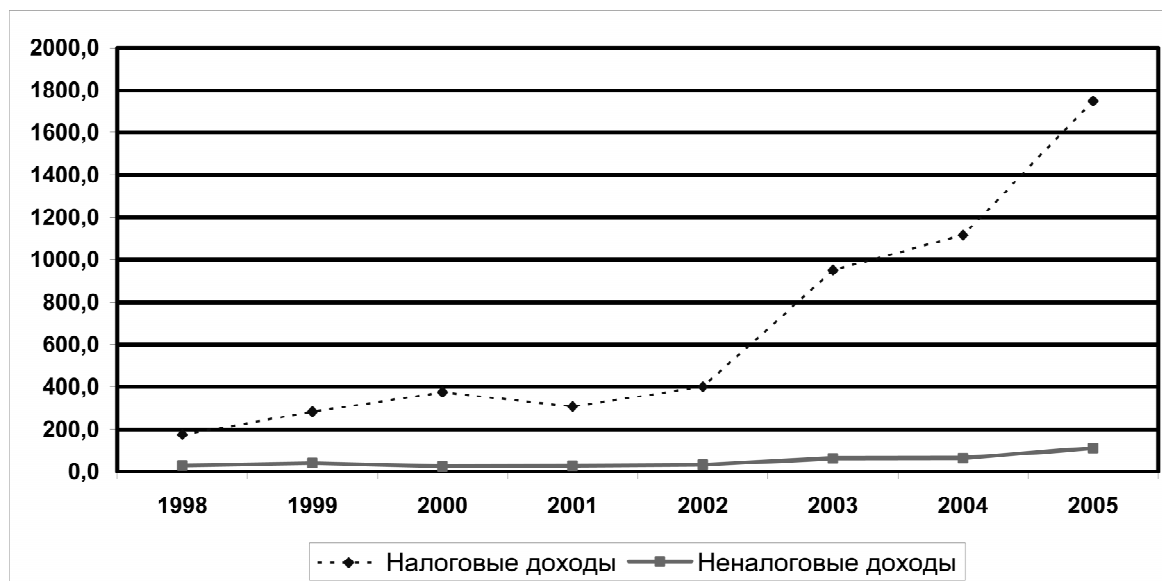


Рисунок 1. Динамика доходов бюджета РФ, млрд. руб.

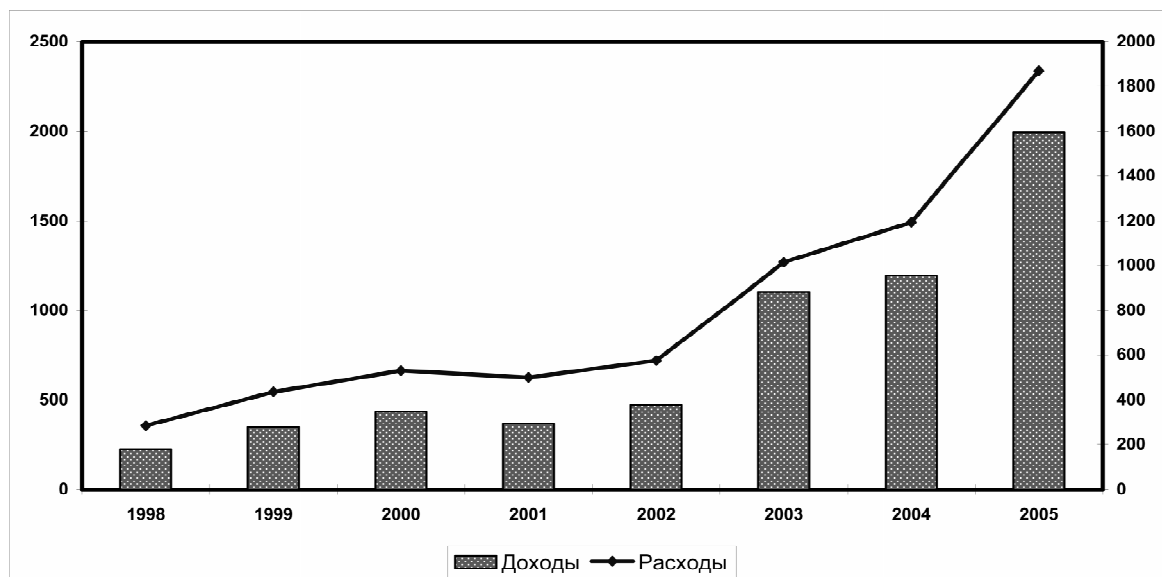


Рисунок 2. Динамика доходов и расходов бюджета РФ, млрд. руб.

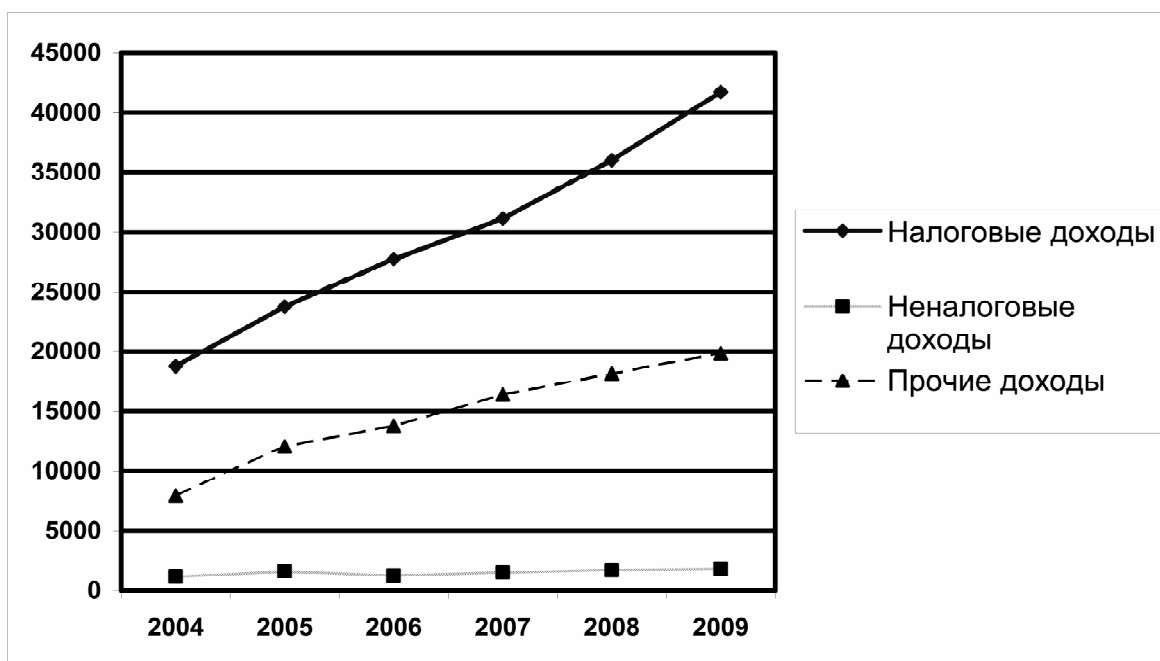


Рисунок 3. Динамика налоговых и неналоговых доходов консолидированного бюджета региона, млн. руб.

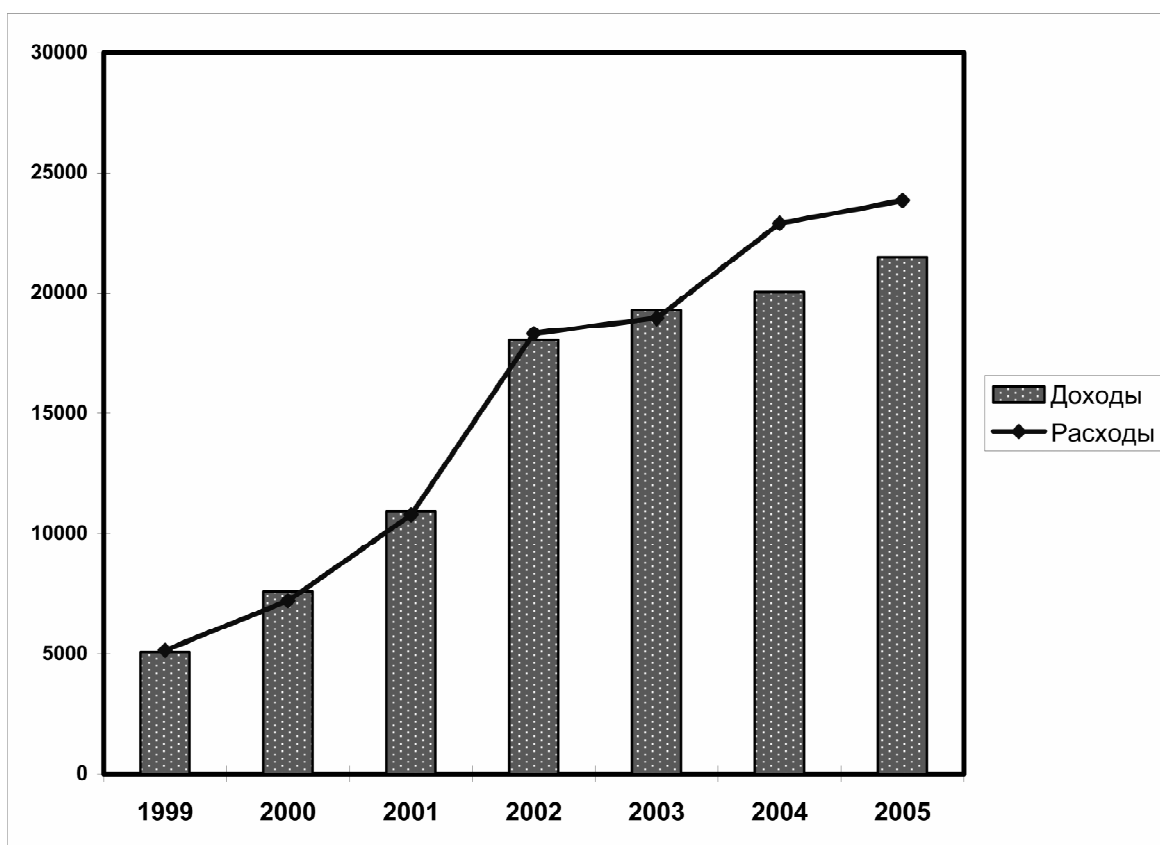


Рисунок 4. Динамика доходов и расходов консолидированного бюджета региона, млн. руб.

Подобная направленность налогового процесса в государстве определяется объективной необходимостью разрешения имеющихся противоречий в социально-экономическом положении и материальном производстве, как в регионах, так и в целом в РФ. Одним из наиболее важных экономических показателей, способствующих прогнозированию экономического и социального развития регио-

на и государства, является его налоговый потенциал.

Рассмотрим подробнее понятие «налоговый потенциал» с точки зрения экономической науки, его отличие от понятия «финансовый потенциал», значение данных экономических категорий для целей формирования бюджета развития и системы межбюджетных отношений в регионе. В российской экономике понятие «налоговый потенциал» и «финансовый потенциал» означают принципиально различные экономические явления. Так, если «финансовый потенциал» включает совокупность всех финансовых ресурсов региона или государства, то понятие «налоговый потенциал» характеризует лишь часть финансовых ресурсов, которые в соответствии с НК РФ, представляют собой потенциальную возможную сумму налоговых баз, являющихся основой для исчисления всей совокупности налогов и платежей на территории определенного субъекта РФ [1, с. 19]. Таким образом, по определению следует, что категория «финансовый потенциал» является более обширной, включающей в себя всю совокупность финансовых ресурсов региона, составляющих объект налогообложения и не составляющих объекта налогообложения, а также частично подпадающих под налогообложение, в рамках действующей в государстве системы налогообложения. Обращаясь к зарубежному опыту [3, с. 3–6], следует отметить, что в англоязычной экономической литературе понятие «финансовый потенциал» используется как синоним термина «налоговый потенциал» в государствах:

- с развитыми моделями бюджетного федерализма: США, Канада, Бразилия, Австралия;
- с конфедеративным государственным устройством: Швейцария;
- с унитарным государственным устройством: Япония, Швеция, Дания.

С точки зрения влияния каждой из представленных категорий на формирование доходной части бюджета, налоговый потенциал является основой для формирования налоговой базы, определяющей величину непосредственных налоговых изъятий в бюджет для формирования доходной части бюджета региона, либо государства. Финансовый потенциал интегрирует как налоговую базу, так и базу формирования неналоговых доходов, процесс возможных заимствований на финансовых рынках для бюджетных целей: формирования финансовых ресурсов для финансирования целевых программ социально-экономического развития региона, текущее финансирование дефицита бюджета и т.п. Финансовый потенциал в значительной мере определяет и инвестиционную привлекательность региона и перспективы его экономического развития. Налоговый потенциал связан непосредственно с составом и структурой налоговой системы и определяет изменение величины налоговых поступлений в бюджеты региона или государства. Рассмотрим характеристики налогового потенциала, представленные рядом российских ученых, применительно к действующей налоговой системе государства. Алексин С.Н. [4] относится к группе специалистов, разделяющих позицию, что налоговый потенциал — это максимально возможная сумма начислений налогов и предлагает рассматривать его как возможности привлечения налогов в бюджет. Предлагаемая им методика определения налогового потенциала, основана на данных налоговой отчетности (форма № 1 — НМ, разд. I «Начислено к уплате в текущем году»). Анализ информационных возможностей отчетных форм ФНС РФ по Ставропольскому краю показал, что положительным моментом в предлагаемой методике является то, что данные, используемые в системе расчета, имеют достаточно высокую степень достоверности и могут быть использованы довольно оперативно, поскольку налоговые органы составляют отчетность по форме № 1- НМ ежемесячно. Недостатком данной методики является то, что она позволяет оценить налоговый потенциал региона в целом (при минимальной корректировке данных) по сложившемуся уровню экономического развития, не учитывая возможных резервов в виде недозагруженных основных мощностей, вновь создаваемых производств, возможных увеличений объемов производства, числа рабочих мест. Кроме того, при использовании данной методики, исключается возможность оценки налогового потенциала муниципальных образований, особенно актуальной в свете реализации положений Закона №131-ФЗ. Еще одним, субъективным, но очень важным фактором, снижающим положительную составляющую данной методики, является то, что органы ФНС РФ неохотно делятся имеющейся у них информацией, носящей внутренний характер, какой являются данные форм налоговой отчетности, ссылаясь на положения ст. 102 «Налоговая тайна», поэтому использование данных налоговых органов для оценки налогового потенциала по предлагаемой методике будет значительно затруднена.

Существуют и другие, достаточно распространенные мнения о порядке определения налогового потенциала как отношения налоговых доходов бюджета региона к величине ВРП (Луговой О. и др.). [5]. На наш взгляд, при всей прогрессивности, недостатком предлагаемой методики являются следующие моменты:

1. Налоговые доходы бюджета региона учитывают лишь суммы налогов, фактически поступившие, а не фактически подлежащие внесению в бюджет (т.е. налоги и налоговые платежи начисленные, как в ф. 1-НМ). Кроме того, здесь не находят отражения начисления, в отношении которых судебные инстанции выносят определения о приостановке взыскания до завершения рассмотрения налогового спора между налогоплательщиками и налоговыми органами; потери НДС, возмещаемого предприятиям-экспортерам и т.п. Таким образом, первые из неучтенных поступлений могут занижать объемы привлеченных в бюджетную систему налогов, а последние в определенные моменты — завышать данные объёмы.

2. Расчет ВРП достаточно сложная процедура, как правило, и квартальные и годовые его оценки многократно корректируются, отличаясь, как правило (по оценке специалистов Госкомстата), от окончательно определенной величины на 15–25%. Кроме того, принимая во внимание положения реализуемого Закона №131-ФЗ, данный метод пока не применим в отношении определения ВРП на уровне муниципальных образований поскольку отсутствуют методики его определения и структуры в их составе, способные такие расчеты производить.

Третья точка зрения, предложенная специалистами агентства «Эксперт-РА» [6] предлагает рассматривать налоговый потенциал, как максимально возможную сумму поступлений налогов и сборов в рамках действующего налогового законодательства. На наш взгляд, сложность и достаточная условность расчета в таком случае предопределяют низкую достоверность, а вернее сказать, заведомую условность, полученного показателя и, поэтому, несостоятельность подобного подхода к определению налогового потенциала.

Матрусов Н.Д. [2] предлагает при оценке налогового потенциала и прогнозировании его динамики разграничивать два аспекта данного понятия:

- налоговый потенциал в узком смысле, как финансовые ресурсы, аккумулируемые в бюджете через налоговые платежи в соответствии с действующей системой налогообложения, действующей в стране;
- налоговый потенциал в широком смысле, как совокупность финансовых ресурсов, которая может быть эффективно мобилизована через налогообложение в системе «население — хозяйство — территория», в координатах которой протекают основные процессы жизнедеятельности общества в границах региона.

Аспект рассмотрения варианта налогового потенциала региона в этом случае будет зависеть от предполагаемой задачи, которую необходимо решить. Оценка налоговой активности исполнительной власти региона, включая уровень собираемости налогов на территории целесообразно проводить с использованием оценки налогового потенциала в узком смысле этого понятия, поскольку здесь основной является эффективное использование административного ресурса органов ФНС РФ в региональных и муниципальных образованиях. А вот для определения направлений совершенствования и формирования бюджетной политики региона, как нам представляется, целесообразно использование оценки налогового потенциала в широком смысле. Обобщая проведенный анализ практики бюджетно-налогового регулирования для формирования бюджетной политики региона, можно выделить следующие основные методологические принципы, которые могут послужить основой при определении бюджетной политики региона, направленной на формирование бюджета развития территории. Оценка налогового потенциала региона должна включать:

1. Определение собственно налогового потенциала в широком смысле, т.е. той части совокупных финансовых ресурсов, которые могут рассматриваться как потенциальные налоговые ресурсы (включая расширение производства, обусловленное обновлением основных фондов, загрузкой мощностей, привлечением инвестиций).
2. Определение нормы налогообложения, как предельно допустимой налоговой нагрузки для региона (или группы регионов) с учетом сбалансированности интересов всех участников межбюджетных отношений и объективно обусловленного «прозрачного» перераспределения средств между бюджетами различных уровней в целях выравнивания уровня бюджетной обеспеченности регионов и муниципальных образований.

В этом контексте важное значение имеет оценка деятельности администрации субъекта (муниципального образования) в плане повышения налоговой активности региона (муниципального образования), которая характеризует результаты практического использования имеющегося налогового потенциала в соответствии с действующим законодательством, а также результативность используемых в регионе (муниципальном образовании) механизмов стимулирующего воздействия на повыше-

ние эффективности хозяйствования, способствующей расширению налоговой базы и переводу регионов (муниципальных образований) на режим реального самообеспечения. Оценка налогового потенциала обычно осуществляется как в абсолютных выражениях, так и в виде индексов, отражающих соотношение налогового потенциала региона к среденациональному (среднегрупповому) показателю. Для межрегиональных сопоставлений величины налогового потенциала, как правило, используют соответствующие показатели на душу населения (среднедушевые доходы населения, как базовый показатель относительного уровня налогового потенциала). Показатель среднедушевого дохода давно и широко применяется в качестве относительной меры налогового потенциала во многих странах мира и представляется автору достаточно приемлемым. Наряду с этим, могут использоваться и другие методы оценки налогового потенциала:

- с помощью показателя ВРП;
- уровня совокупных налогооблагаемых ресурсов (СНР) региона;
- методом «репрезентативной налоговой системы»;
- сочетании метода «репрезентативной налоговой системы» с использованием регрессионного анализа.

В целом, налоговый процесс, основой которого является объективное определение налогового потенциала региона, не может успешно прогнозироваться и развиваться по субъективным сценариям. Основы этого процесса должны соответствовать мировоззрению, идеологии, социальным условиям и потребностям развития производственной базы региона. Понятие «налоговый потенциал» не так часто встречается в экономической литературе, единая методика расчета такого важного экономического показателя, как налоговый потенциал региона (муниципального образования, налогоплательщика) пока не выработана. Существуют различные предложения по его расчету, содержащие как положительные составляющие, так и ряд недостатков. Налоговый и Бюджетный кодексы также не дают определения понятия «налоговый потенциал», а лишь упоминают о нем. Более подробно суть налогового потенциала раскрывается в Приказе МФ РФ № 243 от 27.08.04г «О методических рекомендациях субъектам Российской Федерации и муниципальным образованиям по регулированию межбюджетных отношений» [7]. Здесь подчеркивается, что при расчете налогового потенциала следует использовать показатели, объективно характеризующие возможности получения налоговых доходов с налоговой базы, закрепленной за муниципальным образованием, а не данные о фактических доходах за отчетный период. При этом оговорено, что данное требование имеет исключение в течение переходного периода, срок действия которого, либо иные характеристики данного состояния, в документе отсутствуют. Обобщая приведенные определения, мы полагаем, что налоговый потенциал должен определяться не на основе фактических поступлений прошлых периодов, не на основе прогноза налоговых поступлений предстоящего периода, а исходя из возможных допустимых уровней налогообложения согласно действующего законодательства, при максимально эффективном использовании социально-экономического и производственного потенциала региона. Исходя из такой точки зрения, предложенное в Методических рекомендациях (пр. № 243 от 27.08.04), определение налогового потенциала исходя из суммарной величины добавленной стоимости, несколько не соответствует (с принципиальной позиции), на наш взгляд, объективному подходу к определению налогового потенциала региона. При всей привлекательности, с точки зрения простоты, показателя добавленной стоимости, ее фактический достигнутый уровень не будет отражать налогового потенциала, поскольку характеризует разность между выручкой от продажи продукции и затратами на ее производство и реализацию, в большой степени зависящей от уровня косвенного налогообложения и коммерческого ценообразования, уровня конкуренции на рынке и множества других факторов. Факторы развития производственного потенциала в этом алгоритме определения налогового потенциала учитываются незначительно. Проф. Третнер К.Х. [8] рассуждая об использовании фактических данных о налоговых доходах и необходимости изменения статей Бюджетного кодекса РФ, отмечает: «...в половине субъектов РФ фактические налоговые доходы в 2002 г были, по меньшей мере, на 20% ниже налогового потенциала, рассчитанного по существующей формуле ФФПР». При этом заслуживающим интерес и достаточно обоснованным, на наш взгляд, является предложение К.Х. Третнера об определении и использовании в экономической практике «нормативной величины налогового потенциала». Автор отмечает целесообразность её определения «... как отношения налоговых поступлений к ВРП субъекта РФ...». Поскольку в свете межбюджетных отношений, значение каждого муниципального образования в формировании налогового потенциала региона требует оценки, так же как и отдель-

ных отраслей экономики, то для определения нормативных величин в целом и для отдельных отраслей экономики значения показателя налогового потенциала по субъектам РФ могут сопоставляться с аналогичными показателями в целом по РФ, по группе субъектов, по федеральным округам либо внутри ФО. Для увеличения налогового потенциала (через рост ВРП и увеличение нормы прибыли) необходимо обеспечить:

- опережающий (по отношению к росту ВРП) рост уровня инвестиций;
- обновление основных фондов;
- загрузку производственных мощностей.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Горский И.В. Налоговый потенциал в механизме межбюджетных отношений // Финансы. 1999. № 6.
2. Информационный портал <http://www.journal-budget.ru>.
3. Коломиец А.Л. Анализ концептуальных подходов и методов оценки налогового потенциала региона. Налоговый вестник. 2000. № 2.
4. Официальный сайт журнала «Российский налоговый курьер» // <http://www.rnk.ru>
5. Оценка налогового потенциала субъектов Российской Федерации // www.auditorum.ru
6. Рейтинговое агентство Эксперт РА. 2005. № 3.
7. Сборник законодательных актов РФ. 2004. Август.
8. Третнер К.Х. Налоговый потенциал // Финансы. 2004. № 9.

МИРЗОЕВ Ю.С.

ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВОЙ КОМПОНЕНТЫ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА

В современной России проблема влияния налоговой системы на развитие экономики была исследована в работах ряда экономистов, в числе которых: Т.А. Журавлева, Н.И. Сидорова, М.А. Сажина, В.В. Кудряшов, А.В. Новикова, А.Д. Мельник, В.П. Золотарев и другие, однако целостная система показателей, необходимых для отражения степени влияния налоговой системы на социально-экономическое положение территориальной системы мезо- уровня к настоящему моменту не разработана. В связи с востребованностью решения данной проблемы, как теоретической наукой, так и хозяйственной практикой, автором предпринята попытка разработки критериев, с помощью которых возможно определить эффективность влияния налоговой компоненты на развитие экономики субрегиона Кавказских Минеральных Вод (КМВ) [2, с. 3].

Для определения критериев необходимых для анализа влияния налоговой компоненты на социально-экономическое развитие региона надо остановиться на понятиях эффективности и эффекта. Следует начать рассмотрения некоторых общих вопросов и в первую очередь с терминологии.

Под экономическим эффектом понимается увеличение объемов производства, объемов потребления, величины налоговых поступлений, снижение затрат в производстве. Под социальным эффектом понимается качество и уровень жизни, дальнейший рост благосостояния всех членов общества, рост культуры, увеличение свободного времени и т.д., а также достижение политических и других целей. Эффективность же (и экономическая, и социальная) характеризуется отношением экономического или социального эффекта к понесенным для его достижения затратам. Социально-экономическая эффективность налогообложения основывается на всей системе налоговых отношений и уровне развития производительных сил каждого данного способа развития экономики в процессе удовлетворения материальных потребностей в обществе. Экономическая и социальная стороны эффективности тесно взаимосвязаны и взаимообусловлены. Хотя экономические критерии имеют одновременно социальное содержание, а социальные категории не существуют вне экономических проблем, социальные критерии охватывают более широкий круг явлений, чем экономические.

По мнению Т.А. Журавлевой, эффективность налогообложения — это сложное понятие, своди-

мое к народнохозяйственной эффективности налогообложения и внутриотраслевой эффективности. Внутриотраслевая эффективность отражается через соотношение приращения, полученного экономического результата (налоговых доходов) к понесенным затратам. Под издержками понимаются расходы по содержанию налогового аппарата, а также и другие затраты, связанные с установлением налогов и формированием налогового механизма. Внутриотраслевая эффективность в основном отражает фискальное проявление системы налогообложения. Народнохозяйственная эффективность характеризует целостное воздействие системы налогообложения на экономическое и социальное развитие и проявляется через экономическую, включая внутриотраслевую, и социальную эффективность [1, с. 59–60].

Процесс развития экономики субрегиона КМВ направлен на достижение социальных целей, но это возможно только на основе постоянного повышения экономических результатов при одновременном снижении удельных затрат на единицу полезного результата от применяемой системы налогообложения. Поэтому важная роль принадлежит повышению народнохозяйственной эффективности налогообложения [3, с. 25].

В экономике Кавказских Минеральных Вод сложилась определенная модель налогообложения, которая характеризуется общей совокупностью налогов, механизмом их исчисления, налоговыми отношениями между налогоплательщиками и государством, а также его налоговыми органами, отслеживающими правильность исчисления и уплаты налогов. Наряду со своим прямым предназначением, состоящим в том, что система налогообложения служит пополнению доходов государственной казны, она должна выполнять и стимулирующую роль — создавая условия экономического роста и развития производства в субрегионе [4, с. 37]. Для этого используемая структура налогов, их виды, элементы налогообложения должны быть унифицированы и подчинены цели — качественного экономического развития [5, с. 9–17]. При оценке эффективности налогового регулирования в регионе помимо фискальной составляющей должны приниматься во внимание рост экономики и улучшение качества жизни его жителей. Попытаемся определить некоторые критерии, которые могут использоваться для оценки эффективности влияния налоговой компоненты на социально-экономическое развитие субрегиона КМВ.

Первым из них по нашему мнению является показатель, характеризующий зависимость уровня собираемых налоговых доходов в регионе от уровня налоговых доходов остающихся в бюджетах данной территории. То есть необходимо определить, сколько всего налоговых доходов собрано в субрегионе и сколько из этой части осталось на данной территории и сколько поступило в вышестоящие бюджеты. Данный критерий можно исчислить по следующей формуле:

$$K_{снд} = Снд / Внд,$$

где $K_{снд}$ — коэффициент, показывающий уровень налоговых доходов территории остающихся в бюджете данного региона;

$Внд$ — количество всех налоговых доходов собранных в данном регионе;

$Снд$ — количество налоговых доходов остающихся в бюджете данного региона.

При $0.5 \leq K_{снд} \leq 1$, в данном регионе большая часть собранных налоговых доходов остается в собственном бюджете, следовательно, наблюдается большая зависимость влияния налоговой компоненты на социально-экономическое развитие данного региона. Так как при увеличении налоговых доходов будут увеличиваться доходы и расходы регионального бюджета, которые могут направляться на улучшение социального положения территории и способствовать повышению экономического роста.

При $K_{снд} < 0.5$, в данном регионе большая часть собранных налоговых доходов поступает в вышестоящие бюджеты, следовательно, наблюдается снижение зависимости влияния налоговой компоненты на социально-экономическое развитие данного региона, поскольку увеличение налоговых доходов не приводит к существенному увеличению доходов и расходов региональных бюджетов.

Вторым критерием является показатель, характеризующий отношение налогового потенциала и всего собранных налоговых доходов региона. Необходимо определить насколько налоговый потенциал больше уровня собранных налоговых доходов региона. Суть данного критерия в следующем: чем ближе данный показатель приближается к 1 (единице), следовательно, в данном регионе наблюдается высокий уровень налогового планирования, и высокая налоговая дисциплина, что, несомненно, являются одними из условий эффективного воздействия налоговой компоненты на социально-экономическое развитие региона. Так как высокий уровень налоговой дисциплины показывает, что существующая налоговая система устраивает население и бизнес в исследуемом регионе. Вследствие

чего наблюдается низкий объём теневого сектора экономики, что повышает социальную защищенность работающего населения. Данный критерий можно исчислить по следующей формуле:

$$К_{\text{нп}} = \text{НП} / \text{ВД},$$

где НП — налоговый потенциал региона;

ВД — всего собраны налоговых доходов.

Чем больше $K_{\text{нп}}$ приближается к 1, тем более эффективно действует налоговая система, тем лучше налоговое планирование и налоговая дисциплина в регионе. При $K_{\text{нп}} > 1$ наблюдается превышение уровня налогового потенциала над собранными налоговыми доходами. При $K_{\text{нп}} < 1$ превышение собранных налоговых доходов над налоговым потенциалом, что говорит об ошибках в планировании налогового потенциала, либо о излишней агрессии налоговых органов.

Третьим является показатель, характеризующий отношение между уровнями изменения собираемых налоговых доходов на территории и валового регионального продукта данного региона. То есть необходимо определить прослеживается ли взаимосвязь между увеличениями или уменьшениями уровня налоговых доходов территории и показателя валового регионального продукта региона. Данный критерий можно исчислить по следующей формуле:

$$K_{\text{врп}} = \text{Инд} / \text{Иврп},$$

где $K_{\text{врп}}$ — коэффициент, показывающий уровень зависимости валового регионального продукта от уровня налоговых доходов собранных в данном регионе;

Инд — коэффициент, показывающий изменение уровня налоговых доходов по сравнению с прошлым отчетным периодом на данной территории, в процентах;

Иврп — коэффициент, показывающий изменение уровня валового регионального продукта по сравнению с прошлым отчетным периодом на данной территории, в процентах.

Если $K_{\text{врп}} = 1$, то наблюдается прямая зависимость между этими показателями, а, следовательно, влияние налоговой компоненты на уровень валового регионального продукта, и на экономическое развитие региона. Причём увеличение (уменьшение) уровня налоговых доходов и валового регионального продукта происходит одновременно.

Если $K_{\text{врп}} = -1$, то наблюдается обратная зависимость между этими показателями, что также приводит к влиянию налоговой компоненты на уровень валового регионального продукта, а, следовательно, на экономическое развитие региона.

Чем больше наблюдается отклонение между ростом (уменьшением) налоговых доходов и ростом (уменьшением) валового регионального продукта на данной территории за тот же период времени (при $-1 > K_{\text{врп}} < 0$, $0 < K_{\text{врп}} > 1$), тем более слабая наблюдается степень влияния налоговой системы на объём валового регионального продукта, а, следовательно, и на экономическое развитие региона.

Четвертым критерием является показатель, характеризующий отношение между уровнями изменения собираемых налоговых доходов в регионе и среднедушевого дохода сложившейся на данной территории. То есть необходимо определить прослеживается ли взаимосвязь между увеличением или уменьшением уровня налоговых доходов в субрегионе и увеличением или уменьшением уровня среднедушевого дохода данной территории. Данный критерий можно выразить в виде следующей формулы:

$$K_{\text{срд}} = \text{Инд} / \text{Исрд},$$

где $K_{\text{срд}}$ — коэффициент, показывающий уровень зависимости среднедушевого дохода от уровня налоговых доходов собранных в данном регионе;

Исрд — коэффициент, показывающий изменение уровня среднедушевого дохода по сравнению с прошлым отчетным периодом на данной территории, в процентах.

Если $K_{\text{срд}} = 1$, то наблюдается прямая зависимость между этими показателями, а, следовательно, влияние налоговой компоненты на уровень среднедушевого дохода и на социальное развитие региона. Причём при увеличении (уменьшении) уровня налоговых доходов наблюдается такое же увеличение (уменьшение) среднедушевого дохода.

Если $K_{\text{срд}} = -1$, то наблюдается обратная зависимость между этими показателями, что также приводит к влиянию налоговой компоненты на уровень среднедушевого дохода и на социальное развитие региона. Причём при увеличении (уменьшении) уровня налоговых доходов наблюдается такое же уменьшение (увеличение) среднедушевого дохода.

Чем больше наблюдается отклонение между ростом (уменьшением) налоговых доходов и ростом (уменьшением) среднедушевого дохода на данной территории за тот же период времени (при -

$1 > K_{срд} < 0,0 < K_{срд} > 1$), тем более слабая наблюдается степень влияния налоговой системы на уровень среднедушевого дохода, а, следовательно, и на социальное развитие региона.

Чтобы сформировать представление о степени влияния налоговой компоненты на социально-экономическое развитие региона необходимо проанализировать исследуемый объект по данным критериям. Выбор именно, этих показателей для решения поставленной проблемы основан на том, что при анализе исследуются эффекты воздействия налоговой системы на такие наиболее значимые для региона показатели как валовой региональный продукт, среднедушевой доход, экономический рост.

Данные критерии, предложены автором, для проведения анализа влияния налоговой компоненты на социально-экономическое развитие региона КМВ, поскольку в настоящее время не разработаны показатели позволяющие решить данную проблему. Данные критерии не дают точных количественных результатов, однако их использование, даёт возможность получить определенную информацию, которую в дальнейшем можно использовать для разработки путей повышения эффективности воздействия налоговой системы на экономику региона [6, с. 96–107]. Возможность анализа территориального образования мезо- уровня по вышеперечисленным пяти показателям может способствовать улучшению уровня планирования и прогнозирования в данных территориальных образованиях, и повышению эффективности функционирования налоговой системы России.

При разработке данной проблемы в дальнейшем необходимо дополнить эту систему показателей так, чтобы можно было получить информацию не только об общих тенденциях влияния налоговой компоненты на экономику региона, но и выявить количественно степень этого влияния. Необходимо также расчёты по предложенным критериям, проведение которых затруднено отсутствием необходимой статистической информации по региону Кавказских Минеральных Вод.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Журавлева Т.А. Эффективность налогообложения и её критерии в рыночной экономике // Финансы и кредит. 2004. № 1.
2. Кудряшов В.В. Концептуальные подходы к снижению экономической, социальной и правовой асимметрии в развитии регионов РФ // Регион: экономика и социология. 1999. № 1.
3. Морозов А.Д. Мониторинг налогового потенциала региона // Налоговый Вестник. 2002. № 12.
4. Новикова А.И., Мельник А.Д., Золотарёв В.П. Налоговая статистика и прогнозирование налоговой базы регионов // Налоговый Вестник. 2000. № 11.
5. Сажина М.А. Формирование налоговой системы России в условиях становления рыночной экономики // Финансы и кредит. 2004. № 8.
6. Сидорова Н.И. Возможности использования налоговых инструментов для регулирования регионального развития // Проблемы прогнозирования. 2003. № 1.

МИТРОФАНОВА И.В.

**ФЕДЕРАЛЬНАЯ ЦЕЛЕВАЯ ПРОГРАММА РАЗВИТИЯ ЮЖНОГО МАКРОРЕГИОНА:
ОТ РУТИНЫ — К МОДЕРНИЗАЦИИ¹**

Правительство РФ приняло решение продлить на 2007 г. срок реализации ФЦП «Юг России» (предполагаемые затраты составят около семи млрд. руб., причем из федерального бюджета — не менее 5 млрд.). Такое решение вызвано необходимостью завершить уже начатое строительство по

¹ Статья подготовлена в рамках проекта «Разработка концепции и стратегии обеспечения экономического роста в Северо-Кавказском регионе на основе развития коммуникативной инфраструктуры и сотрудничества с сопредельными государствами» Подпрограммы по Югу России «Анализ и моделирование геополитических, социальных и экономических процессов в полиэтничном макрорегионе» Программы фундаментальных исследований Президиума РАН «Адаптация народов и культур к изменениям природной среды, социальным и техногенным трансформациям».

ряду объектов. В частности, средства будут направлены на развитие туристско-рекреационного комплекса, в том числе в Республиках Адыгея, Кабардино-Балкарии, Краснодарском и Ставропольском краях, обустройство беженцев и вынужденных переселенцев, реконструкцию гидротехнических сооружений, развитие промышленности и производственной инфраструктуры, а также социальной сферы [14]. Кроме того, начата разработка ФЦП «Юг России» на 2008–2012 годы. Однако при формировании столь важного для Юга России программного документа необходимо критически осмыслить уже имеющийся опыт целевого программирования развития в границах федерального округа — макро-региона.

В РФ и ее субъектах в начале 90-х годов в качестве приоритетного инструмента регулирования территориального развития стали использоваться федеральные целевые программы. Применение программно-целевого подхода в практике территориального управления связано с наличием проблем, которые не могут быть решены в инерционном режиме функционирования социоприродохозяйственных систем мега-, макро-, мезо- уровней. Исходя из самой логики целевого программирования, предметом ФЦП должны быть не регионы как таковые и не их социально-экономическое развитие, как это сложилось в отечественной практике, а конкретные проблемы, обладающие «программной природой» [19, с. 263]. Применение программно-целевого метода требует не только глубокого знания, понимания его природы и сущности, но и умения творчески использовать данный инструмент в конкретных ситуациях, вырабатывая детальные технологические процедуры составления программ и их реализации в соответствии с принципами программно-целевой методологии [12, с. 81].

В современных условиях особый статус и значение приобретают программы второго типа, к числу которых относится и реализуемая на территории Южного федерального округа (в состав которого входят три субъекта Поволжского и 10 субъектов Северо-Кавказского экономических районов) ФЦП «Юг России», рассчитанная на 2002–2006 гг.. В ходе реализации программ такого уровня решаются вопросы совместного освоения и использования крупномасштабных природных ресурсов, скоординированного развития научно-производственных и производственно-технологических комплексов со специализацией в общероссийском масштабе, развития государственного сектора экономики, формирования производственной и транспортной инфраструктуры, развития региональных товарных рынков и информационных структур, формирования ФПГ, повышения уровня и качества жизни населения и др. [2, с. 90–91].

Первый вариант ФЦП «Юг России» был утвержден Постановлением Правительства РФ № 581 от 8 августа 2001г. В качестве генеральной цели программы было заявлено «снижение социальной напряженности за счет создания условий для стабильного социально-экономического развития Юга России и реализации его уникального геостратегического потенциала» [20, с. 258]. Намеченные основные мероприятия программы: подготовка сырьевой базы нефтегазодобычи; модернизация транспортной системы; развитие системы транспортировки углеводородов; воспроизводство и сохранение биоресурсов; развитие ТРК; обеспечение занятости населения; обустройство беженцев и вынужденных переселенцев; строительство, реконструкция и восстановление гидротехнических сооружений водохозяйственных систем; развитие традиционных отраслей промышленности и АПК; развитие социальной сферы и ЖКХ. Результатами реализации должны были стать: сокращение отставания Юга России по основным макроэкономическим показателям от среднероссийского уровня, повышение финансового самообеспечения регионов и уровня жизни, снижение социальной напряженности.

ФЦП «Юг России»-1 включала 688 проектов, разделенных условно на 4 группы: 1) проекты геостратегического значения (7% от общего числа инвестиционных проектов), 2) общегосударственного значения (26,6%); 3) межрегионального значения (24%); 4) регионального значения (42,4%) [21, с. 299–230].

Все проекты, предусмотренные в первом варианте ФЦП «Юг России», были разделены на объекты первой, второй и третьей очереди в зависимости от степени их значимости, степени готовности и сроков реализации.

Одним из основных результатов реализации намеченных программных мероприятий должно было стать создание около 700 тыс. новых и сохранение 140 тыс. рабочих мест. Общая потребность в финансовых ресурсах оценивалась в объеме 138749,6 млн. рублей, в том числе: из средств федерального бюджета — 25896,7 млн. рублей (18,7%), в качестве же основных источников выступали средства предприятий — 29143,8 млн. рублей и заемный капитал — 54466,6 млн. рублей (39,3%).

В 2002–2003 гг. вносились уточнения и дополнения в приложения к ФЦП «Юг России», а после

рассмотрения в Правительстве РФ хода ее реализации в 2002 г. и критики в адрес Минэкономразвития РФ, со стороны которого как генерального заказчика отсутствовал должный контроль, Постановлением Правительства РФ № 310 от 29 мая 2003 г. была утверждена новая редакция ФЦП «Юг России», включающая уже не 688 объектов, а немногим более 350. Затраты на реализацию ФЦП «Юг России»-2 оценивались в 104 млрд. рублей, на период 2003–2006 гг. в 81 млрд. 531 млн. рублей, в том числе из федерального бюджета — 9256 млн. руб., из бюджетов субъектов — 8393 млн. руб., из местных бюджетов — 1838 млн. руб.); внебюджетное финансирование запланировано в сумме 55406 млн. руб., причем все бюджетные средства предложено было сконцентрировать на вводимых объектах.

Таким образом, в программе «Юг России», документальная часть которой на 58% состояла из инвестиционных проектов геостратегического, общегосударственного и межрегионального значения, и имеющей статус федеральной целевой, доля самого федерального бюджета еще на стадии утверждения (по расписанию) планировалась не выше 12–19%, доля бюджетов субъектов РФ, включая средства местных бюджетов, — не выше 11–13%, что никак не соотносилось с масштабностью заявленных задач.

Материалы обзоров ежегодных докладов Министерства экономического развития и торговли РФ (МЭРТ РФ) о ходе реализации ФЦП позволяют сделать вывод, что в 2002–2005 гг. осуществлялось финансирование программ, мероприятия которых были сгруппированы по шести приоритетным направлениям государственного инвестирования (такой подход сохранился и в 2006 г.): «Развитие инфраструктуры»; «Новое поколение»; «Реформа правосудия»; «Безопасность жизнедеятельности и сохранение окружающей среды»; «Новая экономика»; «Региональный паритет». В частности, в раздел «Региональный паритет» в 2002–2006 гг. входило 9 программ.

В общем объеме финансирования мероприятий программ направления «Региональный паритет» доля фактических затрат из всех источников на реализацию ФЦП «Юг России» в 2002–2005 гг. составила в среднем 10,6% (для сравнения: ФЦП «Социально-экономическое развитие Республики Татарстан до 2006 г.» — 45,6%, ФЦП «Социально-экономическое развитие Республики Башкортостан до 2007 г.» — 18,5%; ФЦП «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Забайкалья на 1996–2005 гг. и до 2010 г.» — 13,8%)¹.

Нельзя не отметить крайнюю неравномерность финансирования ФЦП «Юг России» по годам за данный период. Если в 2002 г. (начало реализации программы) на программные мероприятия ФЦП «Юг России» было направлено 23,5% от общей суммы затрат по данному направлению, то в 2005 г. — лишь 2,5%. Тогда как, например, по ФЦП «Социально-экономическое развитие Республики Татарстан до 2006 г.» (заметим, программы регионального статуса — прим. автора) эта доля за данный период не снижалась ниже 43%, а в 2005 г. достигала 51,1%.

Доля поступивших средств из федерального бюджета в общем объеме фактических затрат по программе «Юг...» значительно колебалась: от 12% в 2002 г. до 68,5% в 2005 г., в среднем составил за период 16%. Эти средства в основном предназначались для вводимых объектов, включенных в перечень ФАИП. Заметим, что после второй редакции ФЦП «Юг России» в 2003 г. из нее фактически были исключены затратные объекты, претендующие на финансирование из федерального бюджета, реализация которых, как оказалось, отвечала наконец-то определившимся на уровне Правительства РФ в 2005 г. приоритетам развития России, среди которых: формирование рынка доступного жилья; модернизация АПК, создание условий для его устойчивого развития (учитывая, что для большинства регионов ЮФО сельское хозяйство является отраслью специализации с высоким коэффициентом локализации); строительство и модернизация стратегически важных для страны объектов транспорта; поддержка государством реализации крупных транспортных инфраструктурных проектов и др. реализация программ технологического профиля и инновационных проектов и др. (см.: [6]).

Доля такого источника, как средства региональных и местных бюджетов, затраченных на реализацию ФЦП «Юг...», составляла от 14,7% в 2002 г. до 22,7% в 2005 г. (в среднем за 2002–2005 гг. — 12,3%), что соответствовало плановому уровню.

Важнейшее значение для успешной реализации любой территориальной целевой программы

¹ Все данные рассчитаны автором по материалам «Докладов о ходе реализации федеральных целевых программ в 2002 — 2005 гг.» (данные получены с официального сервера Правительства РФ) [9, 10, 11, 7], а также на основе данных о реализации ФЦП по направлению «Региональный паритет» [4, 5].

имеет использование механизмов привлечения внебюджетных средств, в качестве каналов активизации которых предполагалось использовать как традиционные источники (кредитование, акционирование, привлечение собственных средств предприятий и создание совместных предприятий), так и актуальные рыночные (лизинг, ипотеку, организацию займов, предоставление гарантий, залоговые инструменты). Предусматривалось целевое привлечение средств зарубежных инвесторов, поиск стратегических инвесторов, заинтересованных в долгосрочном сотрудничестве.

Доля внебюджетных источников в общем объеме фактического финансирования составила по программе «Юг России» 73,3% в 2002 г. и лишь 8,8% в 2005 г. (в среднем за 2002–2005 гг. — 71,7%), при планируемом (во второй редакции программы) уровне не менее 76–78%.

Таким образом, МЭРТ РФ как генеральному заказчику многих целевых программ межрегионального и регионального уровней пока не удалось существенно повысить значимость федеральных ассигнований как катализатора привлечения средств из других источников для финансирования программных мероприятий. Но это, по мнению автора, лишь один взгляд на проблему. Ранее уже отмечалось, что изначально по программам такого статуса и значения, как межрегиональная целевая программа «Юг России», планирование финансового обеспечения из средств федерального бюджета на уровне не более чем 20% лишь с большой натяжкой может претендовать на роль «катализатора привлечения других финансовых источников» и уж никак не соотносится со значимостью заявленных задач.

В структуре финансирования мероприятий межрегиональной ФЦП «Юг России» доля привлеченных за 2002–2005 гг. внебюджетных источников была значительно выше (71,7%), чем, например, по таким региональным программам, как ФЦП «Социально-экономическое развитие Республики Татарстан до 2006 г.» — 55,4%, ФЦП «Социально-экономическое развитие Республики Башкортостан до 2007 г.» — 53,6%; но ниже, чем, например, по межрегиональной программе ФЦП «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Забайкалья на 1996–2005 гг. и до 2010 г.» — 85,8%.

Структура фактического использования бюджетных ассигнований на реализацию ФЦП «Юг России» свидетельствует о весьма низкой доле государственных капитальных вложений в 2002–2004 гг. (1,5–9,4%), что существенно ниже, чем в среднем по всем реализуемым в этот период на территории РФ ФЦП. В 2005 г. доля капитальных вложений в структуре бюджетных ассигнований на программу «Юг...» достигла 100% за счет включения в ФАИП.

Весьма негативным фактором, по мнению автора, является крайне низкое значение расходов на НИОКР в структуре поступлений из федерального бюджета (не более 0,19%), что не сопоставимо даже со средним значением этого вида расходов по всем ФЦП, реализуемым в РФ (10,1–10,5%).

Вместе с тем, в структуре бюджетных ассигнований на программу доля текущих, так называемых «прочих» затрат в 2002–2004 гг. была значительно выше (90,5–98,3%) среднего по ФЦП РФ значения (63–67%). Таким образом, в этот период из федерального бюджета финансировалась в основном текущая работа администраций регионов Юга России. И лишь к 2005 г. ситуация стала выправляться, но только не в части расходов на НИОКР. Как представляется, на уровне МЭРТ РФ как генерального заказчика большинства программ, входящих в блок «Региональный паритет», до сих пор недооценивается роль правового и научного сопровождения программ подобного класса.

Объем бюджетных ассигнований на мероприятия ФЦП «Юг...» незначительно, но прирастал, составив в 2002 г. — 1936,39 млн. руб., в 2003 — 2036,9 млн. руб., в 2004 — 2080,78 млн. руб., в 2005 — 2580 млн. руб.

Что касается структуры расходов средств региональных и местных бюджетов, направленных в 2002–2005 гг. на реализацию программных мероприятий ФЦП «Юг...», то она, на наш взгляд, была более эффективна, чем структура бюджетных ассигнований, и на 71–100% состояла из капитальных вложений, что существенно выше, чем доля подобных расходов в структуре бюджетов субъектов РФ по всем реализуемым ФЦП. Однако финансирование научного сопровождения программы власти регионов Юга посчитали излишним (доля средств, выделенных из бюджетов субъектов южного макрорегиона на НИОКР, не превысила 0,4%).

Кроме того, сам объем финансирования программных мероприятий ФЦП «Юг России» из бюджетов регионов снижался, составив в 2002 г. — 2411,72 млн. руб., в 2003 — 1556,9 млн. руб., в 2004 — 1849,11 млн. руб., в 2005 — 856,25 млн. руб., что, как было замечено ранее, происходило на фоне незначительного, но увеличения объема бюджетных ассигнований.

Объем внебюджетных источников, которые удалось привлечь администрациям регионов —

субъектов ЮФО, на реализацию ФЦП «Юг...», составил в 2002 г. — 12021, 89 млн. руб., в 2003 — 12518 млн. руб., в 2004 г. — 13969,51 млн. руб., а в 2005 — всего лишь 330,21 млн. руб. В структуре этого источника финансирования доля капитальных вложений достаточно высока — 92–98%, доля НИОКР не превышала 2%. По мнению автора, пренебрежение необходимостью финансирования солидного научного сопровождения программы еще на стадии разработки привело к серьезным стратегическим просчетам, к нарастанию критики в адрес разработчиков программы сегодня.

Однако следует заметить, что такое резкое уменьшение объемов софинансирования программных мероприятий ФЦП «Юг России» из региональных бюджетов (с 1841 млн. руб. в 2004 г. до 856 млн. руб. в 2005 г.) и из внебюджетных источников (с 14 млрд. руб. до 330 млн. руб. соответственно) в основном связано с переводом ее и других ФЦП по предложению МЭРТ РФ с 2005 г. в состав Федеральной адресной инвестиционной программы (ФАИП) (см.: [16]). Региональные обязательства финансируются в среднем на 25–30%, частные инвестиции почти не обеспечиваются. Дело в том, что адресность ФАИП означает прозрачность расходования бюджетных средств, в ней четко прописано, на какие объекты и в каком объеме направлены государственные капитальные вложения, что исключает возможность нецелевого, непрозрачного использования поступающих по программе бюджетных средств. Этим и объясняется, по мнению автора, ослабление стимулов региональных властей изыскивать внебюджетные источники. Таким образом, к концу 2005 г. программе «Юг России» не удалось войти в режим «самофинансирования».

Нельзя не отметить, что в части привлечения средств из бюджетов регионов и местных бюджетов наблюдается регрессивная тенденция на протяжении 2002–2005 гг. Что касается привлечения средств из внебюджетных источников, то до конца 2004 г. отдача на каждый вложенный в программу «Юг России» федеральный рубль не так масштабно, но нарастала. Однако в 2005 г. произошло резкое снижение, что, как отмечалась, во многом объясняется переводом с 2005 г. большинства объектов ФЦП «Юг России» в ФАИП.

К 2006 г. 53 действующие целевые программы полностью или частично охватывали территорию более чем 50 субъектов Федерации, причем некоторые из регионов попадали под действие нескольких программ (см.: [3]). Однако, если в ранних программах доля федерального бюджета в общей финансовой потребности доходила до 50–80%, то затем она снизилась до 10–25%. Фактически ни одна из утвержденных программ не финансировалась в полном объеме, в том числе, и в части, закрепленной за федеральным бюджетом¹. Как отмечает руководитель Совета по изучению производительных сил (СОПС) академик А. Г. Гранберг, по многим программам финансирование открывалось с большим опозданием, прерывалось, или же степень выполнения запланированных объемов финансирования не превышала 10–20%. Это, в свою очередь, негативно сказалось на привлечении других источников финансирования и привело к тому, что на практике недофинансирование из федерального бюджета или несоответствие его объемов значимости инвестиционных проектов, включенных в программу, не компенсировалось средствами из других источников. Как следствие, большинство программных мероприятий вовремя не выполняется, нарушается их логическая последовательность [1, с. 481].

По мнению автора, одной из причин заведомой неисполнимости программы являлись неэффективные механизмы фильтрации предложений о программных разработках, что привело к признанию программными проблем, многие из которых, во-первых, вполне могли быть решены и без включения в программу; во-вторых, выходят далеко за пределы возможностей ресурсного обеспечения, как из бюджетных, так и из внебюджетных источников; в-третьих, их включение в ФЦП «Юг России» есть результат лоббирования и влияния отдельных лиц и региональных властей.

Нельзя не отметить и низкий уровень обоснования стратегических целей и вытекающих из них основных задач программ, что снижает качество проектов; чрезмерное завышение заявок на бюджетное финансирование региональных программ и занижение в случае утверждения программ межрегионального значения; отсутствие четко выраженных приоритетов в финансировании ключевых проектов и программных мероприятий; зачастую региональные власти пытаются решить за счет программы все территориальные проблемы, в том числе и те, которые вполне могут быть решены

¹ Например, в 2002 г. (47 программ) планировалось израсходовать на реализацию ФЦП (по расписанию, принятому при утверждении программы) 1679,5 млрд. рублей, фактически же было израсходовано 638,4 млрд. рублей; 2003 г. (52 программы): 2101 и 1168,31 млрд. рублей соответственно; 2004 г. (53 программы): 1674 по расписанию и 1200,7 млрд. рублей соответственно.

посредством традиционных методов организации, планирования и управления на внепрограммной основе [13, с. 34].

ЛИТЕРАТУРА.

1. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: Учебник для вузов. М.: Изд. Дом ГУ — ВШЭ, 2004.
2. Грузков А.П. Системное управление региональными программами социально-экономического развития. Волгоград: Волгоградское научное издательство, 2004.
3. Дали регионам ответственность — дайте и деньги // РФ сегодня. 2006. № 11. 2006.
4. Данные о реализации федеральной целевой программы «Социально-экономическое развитие Курильских островов Сахалинской области (1994–2005 годы)» // <http://www.programs-gov.ru/charts/2005/6.3.html>.
5. Данные о реализации федеральной целевой программы «Юг России» // <http://www.programs-gov.ru/charts/2006/6.3.html>.
6. Доклад Г. Грефа «О ходе реализации федеральных целевых программ в 2005 году» // <http://www.programs-gov.ru/npd/doklad2005.htm>
7. Доклад о ходе реализации федеральных целевых программ в 2005 году // <http://www.programs-gov.ru/npd/doklad2005.htm>.
8. Иншаков О.В. О модернизации федеральной целевой программы «Юг России». Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2004.
9. Итоги реализации федеральных целевых программ в 2002 году // <http://www.programs-gov.ru/npd/doklad2002.htm>.
10. Итоги реализации федеральных целевых программ в 2003 году // <http://www.programs-gov.ru/npd/doklad2003.htm>.
11. Итоги реализации федеральных целевых программ в 2004 году // <http://www.programs-gov.ru/npd/doklad2004.htm>.
12. Митрофанова И.В. О необходимости совершенствования организационно-методических основ реализации федеральных целевых программ // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3. Экономика. Экология. 2005. Выпуск 9.
13. Митрофанова И.В. Программно-целевой подход к управлению территорией: анализ современного отечественного опыта // Региональная экономика: теория и практика. 2006. № 6.
14. Обеспечение экономического роста в Северо-Кавказском регионе на основе создания трансконтинентальных МТК и повышения его роли в приграничном сотрудничестве РФ с сопредельными государствами на период 2006–2010 гг.: (концепция): Препринт # WR/2005/29/О.В. Иншаков (рук. авт. кол.) и др. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2005.
15. Положение о Совете по федеральным и региональным программам при Председателе Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации» (утверждено распоряжением Председателя Правительства РФ от 12 апреля 2005 года № 148рп-СФ).
16. Порядок формирования федеральных целевых программ трудно назвать разумным (из интервью министра регионального развития РФ Владимира Яковлева) // «Rbcdaily.ru».30/03/2006/.
17. Правительство РФ продлило на 2007 г. срок реализации ФЦП «Юг России» и выделяет на эти цели более 5 млрд рублей. АЭИ «ПРАЙМ-ТАСС» // http://www.programs-gov.ru/cgi-bin/news.cgi?news=138&id_news=1548.
18. Путин заявляет о начале разработки ФЦП «Юг России» на 2008–2012 годы. РИА «Новости» // http://www.programs-gov.ru/cgi-bin/news.cgi?news=138&id_news=1582.
19. Райзберг Б.А., Лобко А.Г. Программно-целевое планирование и управление. М.: ИНФРА-М, 2002.
20. Стратегии макрорегионов России: методологические подходы, приоритеты и пути развития / Под ред. А.Г. Гранберга. М.: Наука, 2004.
21. Федеральная целевая программа «Юг России». Ростов н/Д: Южная столица, 2001.

Увеличение автомобильного парка машин приводит к загрязнению окружающей среды и особенно атмосферы городов. Во всех экономически развитых странах мира автомобильный транспорт занимает ведущее место по объему перевозок. В большинстве стран он также лидирует и по транспортной работе. Автомобильный парк мира непрерывно увеличивается. При значительном увеличении темпов роста автомобилизации возникает ряд серьезных проблем, связанных, в частности, с вредными для окружающей среды последствиями, которые сопровождают этот процесс.

Одиночный автомобиль, движущийся по дороге, не в состоянии оказать сколько-нибудь заметного влияния на окружающую среду и экосистемы. Иное дело — совокупность машин, движущихся в составе транспортных потоков по автомобильным дорогам и перевозящих грузы и пассажиров. Здесь влияние на окружающую среду определяется не только техническими характеристиками автомобиля или дороги, но и интенсивностью, скоростью движения, составом транспортного потока, плотностью дорожной сети.

Перспективы развития автомобильного транспорта таковы, что при шести миллиардном населении земного шара и достигнутом, в настоящее время, уровне автомобилизации населения в развитых странах (550–750 автомобилей на 1000 жителей), общее количество автомобилей на планете может превысить 4 млрд. И этот процесс автомобилизации невозможно ни остановить, ни затормозить ввиду того, что он несет людям ряд удобств, ускоряет развитие экономики, облегчает многие процессы, связанные с транспортировкой людей и грузов.

Многогранность автомобилизации как сложной социальной, технической и экономической системы определяет многосторонность ее взаимосвязей с окружающей средой. Одним из основных направлений этих связей является загрязнение окружающей среды.

В настоящее время большую актуальность приобрела задача рационального использования природных ресурсов. Эта задача является частью глобальных проблем рационального природопользования и охраны окружающей среды. Такое положение в полной мере относится к автомобильному транспорту.

Негативное воздействие автомобильного транспорта на окружающую среду заключается как в потреблении природных ресурсов, так и в загрязнении окружающей среды. С экологических позиций загрязнение среды обитания представляет комплекс помех в экологических системах. Если уровень этих помех превышает возможность организма к адаптации, то это приводит к риску жизни. Экономическая ценность риска жизни — количество затрат, которое индивидуум желает оплачивать, чтобы избежать риска (например показанного рыночным поведением, или количеством, для которого индивидуум желал бы принимать риск).

Характерной особенностью развития автодорог России является увеличение расширения проезжей части, что объясняется их высокой пропускной способностью автотранспорта количество, которого увеличилось в последнее время.

Наряду с этой характерной особенностью ФАД является воздействие этой системы на окружающую среду. Воздействие намечаемой деятельности в этом процессе на окружающую природную среду осуществляется на: атмосферный воздух, поверхностные и подземные воды, геологические условия, растительный и животный мир, условия землепользования, а также на социально-экономические условия. В целом следует отметить, что важное значение имеет определение источников выбросов загрязняющих веществ как при эксплуатации, так и при строительстве ФАД. Кроме того, при обосновании инвестиций должны быть рассмотрены объекты ФАД, являющиеся потенциальными источниками загрязнения окружающей природной среды отходами производства и потребления как при строительстве, так и при эксплуатации.

На этапе строительства ФАД и их объектов к источникам выбросов загрязняющих веществ, оказывающих возможное негативное влияние на состояние атмосферного воздуха, воды, землепользо-

вания др., относятся:

- технологические сооружения;
- вспомогательные объекты (стоянки техники, ремонтные мастерские, дизельные электростанции).

На этапе эксплуатации следует проводить предварительную оценку загрязнения окружающей среды отходами и на этой основе выделять наиболее значимые по интенсивности выбросов источники загрязняющих веществ, в составе выбросов которых присутствуют примеси, имеющие высокий класс опасности.

Уровень загрязнения окружающей среды может быть оценен по сравнению с показателями предельно допустимой концентрации загрязняющих веществ в окружающей среде.

Значительное влияние на рассеивание загрязняющих веществ и фоновое загрязнение в местах проживания населения оказывают метеорологические условия: среднегодовая температура как жаркого, так и холодного месяца, скорость ветра.

Полученные в результате расчетов показатели загрязнения окружающей среды в сравнении с величинами предельно допустимых концентраций отдельных загрязняющих веществ показывают ожидаемые уровни загрязнения окружающей среды при нормальном режиме эксплуатации ФАД.

С целью разработки комплекса природоохранных мероприятий по трассам следует устанавливать санитарно-защитные зоны (СЗЗ), которые определяются величиной предельно допустимых концентраций вредных веществ в окружающей среде с учетом фонового загрязнения района расположения объекта. При этом ориентировочные размеры санитарно-защитных зон в зависимости от пропускной способности ФАД и сооружений на объекте могут колебаться от 200 до 450 м. размеры СЗЗ могут быть скорректированы при наличии утвержденных конкретных технических решений, исходных данных по зонному загрязнению, а также с учетом розы ветров.

Кроме того по ФАД устанавливаются зоны влияния (ЗВ) вредных выбросов на окружающую среду, которые определяются в соответствии с показателями ПДК отдельных загрязняющих веществ или их суммации, которые составляют 1500–4500 м.

Воздействие на атмосферный воздух в период строительства ФАД, строительства и реконструкции сооружений можно отнести к кратковременному воздействию.

При строительстве ФАД как правило происходит загрязнение атмосферы, при производстве таких видов работ:

- подготовительные работы, в т. ч. расчистка трассы;
 - восстановление и сооружение временных подъездных дорог;
- Загрязняющие вещества поступают в атмосферу следующими способами:

- выбросы с дымовыми газами от сжигания топлива в двигателях;
- выбросы пыли при выемке грунта во время проведения земляных работ;
- выбросы загрязняющих веществ при проведении сварочных работ;
- выбросы от отопительных комплексов.

Источниками загрязнения атмосферы при строительстве сооружений могут быть:

- выбросы с дымовыми газами от сжигания топлива в двигателях;
- пыление грунта при земляных работах и передвижении техники;
- выбросы при проведении покрасочных работ;
- выбросы от отопительных комплексов временных жилых поселков;
- выбросы загрязняющих веществ при проведении сварочных работ.

В процессе изучения экологического состояния при строительстве ФАД установлено, что в атмосферный воздух выделяются следующие загрязняющие вещества:

- при работе двигателей транспортной, строительно-монтажной техники: окись углерода, углеводороды предельные C12–C19, двуокись азота, сажа, сернистый ангидрит, сероводород;
- при производстве земляных работ: пыль неорганическая;
- при использовании сварочного оборудования: соединения марганца, кремния, оксид железа, пыль неорганическая (SiC>2 20–70%), фтористый водород, фториды;
- при окраске металлических конструкций (пары уайт-спирита и ксилола).

Все рассмотренные нами источники и основные причины загрязнения окружающей природной среды при строительстве ФАД можно представить в наглядном и систематизированном виде (рис.2).



Рисунок 1 Основные факторы влияния строительства ФАД на природные ресурсы

Строительство ФАД проходит по значительным площадям пахотных земель и лесных угодий, что ведет к нарушению ландшафтов.

Неблагоприятное воздействие выбросов автотранспорта на почву может оказать пагубное влияние на человека через систему пищевых цепей. При этом не исключается возможность канцерогенного эффекта, который может развиваться даже при минимальной концентрации активных веществ.

Большой вред природной среде наносится при попадании выбросов автотранспорта в реки и водоемы. Установлено, что повышение содержания углеводов в водах рек и озер губительно действует на гидрохимический режим, а при достижении их концентрации в воде выше 0,05 г/л наступают необратимые биологические последствия, приводящие к гибели фауны водоемов, уничтожению нерестилищ ценных рыб и т.д.

Установлено, что при эксплуатации ФАД возможны попадания загрязняющих веществ на поверхность земли, водные объекты или в атмосферу, которые совместно или в отдельности каждый из этих продуктов наносит определенный вред природной среде. Масштабы нанесенного ущерба зависят, как от объемов поступающих вредных веществ, содержащихся в нефтепродуктах, газе и воде, так и длительности их воздействия на природу.

Помимо этого в процессе эксплуатации ФАД загрязняется сгоранием нефтепродуктов также почва, что приводит к значительным изменениям ее физико-химических свойств. Так, загрязнение почв нефтепродуктами приводит к разрушению слабых почвенных частиц и сопровождается снижением водопроницаемости почв, резко повышает соотношение между углеродом и азотом, что ухудшает азотный режим почв и нарушает корневое питание растений. Нефтепродукты, попадая на поверхность земли и впитываясь в грунт, загрязняют подземные воды. Установлено, что плодородный слой земли самостоятельно не восстанавливается после воздействия нефтью в течение длительного периода времени, что связано с вытеснением из грунта кислорода, необходимого для жизнедеятельности растений и микроорганизмов.

При строительстве ФАД максимальные значения концентрации будут наблюдаться в зоне строительной площадки. Граница санитарно-защитной зоны при этом определяется с учетом ПДК наиболее опасных веществ и составляет на участке ФАД длиной 1 км — 400–450 м.

При зеленых работах основным загрязняющим веществом будет неорганическая пыль. Расчетная граница санитарно-защитной зоны, определяемая изолиниями, равными 1 ПДК неорганической пыли ориентировочно составит для километрового участка линейной части 150 м.

Установлено, что в период строительства ФАД и сооружений в полосе отвода в непосредственной близости от участка (площадки) строительства необходимо сооружать следующие временные объекты:

- площадки обслуживания автомобильной и строительной техники, хранения и заправки ГСМ;
- подъездные дороги и вдольтрассовые подъезды.

Для сокращения выбросов и уменьшения воздействия на атмосферу могут быть рекомендованы следующие мероприятия, которые можно разделить на профилактические, т.е. обеспечивающие безаварийную работу оборудования и технологические — направленные на сокращение объемов выбросов и снижение их приземных концентраций.

Профилактические мероприятия включают:

- планово-предупредительные ремонты технологического оборудования, выполняемые по утвержденным план-графикам специализированными бригадами предприятия;
- систематический контроль за состоянием и регулировкой топливных систем автотехники, контроль за составом выхлопных газов автомобилей с карбюраторными двигателями;
- устройство и озеленение санитарно-защитной зоны должны быть параллельными на площадке менее 0,1 км²;
- запретить выезд на линии автотранспортных средств с неотрегулированными двигателями;
- запретить работы по пересыпке и выемке грунта; работы двух механизированных строительно-монтажных бригад не должны быть параллельными на одной строительной площадке;
- провести поэтапное снижение нагрузки параллельно работающих однотипных технологических установок (вплоть до отключения одной, двух, трех и т.д.).

Предложения по величинам ПДВ сформулированы с учетом результатов расчетов загрязнения окружающей среды.

Предварительные величины ПДВ устанавливаются в тоннах в год, а контрольные значения — в г/с. Превышение нормативов ПДВ, выраженных любым из этих значений, не допускается, не зависимо от продолжительности выброса:

- ПДВ для каждого источника по всем загрязняющим веществам принимается равным массовым максимальным выбросам от данного источника;

В период строительства для эффективного предотвращения повышения уровня загрязнения воздуха во время неблагоприятных метеорологических условий (НМУ) следует в первую очередь сокращать низкие, рассредоточенные, холодные выбросы которые обеспечивают сокращение концентрации загрязняющих веществ на 15–60%.

Применительно к периоду строительства можно формировать следующие мероприятия:

- запретить работу техники на форсированном режиме;
- рассредоточить во времени работу техники и оборудования, не участвующих в едином непрерывном технологическом процессе;
- усилить контроль за техническим состоянием и эксплуатацией всех видов техники;
- ограничить работы по пересыпке и выемке грунта;
- обеспечить инструментальный контроль выбросов вредных веществ в атмосферу непосредственно на источниках и на границе санитарно-защитной зоны;
- ограничить использование автотранспорта и других передвижных источников выбросов на территории населенного пункта согласно ранее разработанным схемам маршрутов;
- принять меры по предотвращению испарения топлива;
- запретить сжигание отходов производства и мусора;
- работы двух механизированных строительно-монтажных бригад;
- ПДВ в целом по предприятию для отдельных веществ принимается равным суммарным максимальным выбросам от всех источников.

Предельно допустимый выброс вредных веществ в атмосферу устанавливается для каждого источника загрязнения атмосферы таким образом, что выбросы вредных веществ от данного источника и от совокупности источников предприятия, с учетом перспективы их развития и рассеивания вредных веществ в атмосфере, не создавали приземную концентрацию, превышающую их ПДК.

Расчет выбросов вредных веществ в атмосфере от автотранспорта выполнен при условии максимальной нагрузки ФАД, т.е. значения выбросов загрязняющих веществ, полученные в результате расчета, могут быть приняты за значения ПДВ.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Красовская И.П., Ерина Н.М. Основы функционально-стоимостного анализа в экономике природопользования // Гуманитарные социально-экономические науки. 2001. Приложение № 1.
2. Майборода О.В., Невский Н.В. Оптимизация процесса управления скоростью движения — один из путей снижения расхода топлива автомобилями // Автомобильная промышленность. 1984. № 3.
3. Токарев А.А. Топливная экономичность и тягово-скоростные качества автомобиля. М.: Машиностроение, 1982.

Сложность структуры современной предпринимательской деятельности определяет многообразие аспектов и критериев формирования экономических отношений. Любой бизнес имеет свою экономико-организационную форму в виде предприятия. Основой деятельности фирмы в современных условиях являются контрактные отношения. Это означает, что в производственном процессе на всех его ступенях действует механизм контрактов и хозяйственных соглашений (сделок).

В России бизнес имеет свои особенности. Бурное развитие предпринимательской деятельности наблюдалось после отмены крепостного права. Если говорить о развитии предпринимательства Поволжского региона, то необходимо отметить, что на рубеже XIX-XX веков Поволжье было одним из значимых экономико-географических регионов России. Однако в результате Октябрьской революции 1917 г., национализации фабрик и заводов, а также коллективизации сельского хозяйства предпринимательская деятельность в России замирает. Только в 1990-е годы в Российской Федерации в ходе приватизации и разгосударствления экономики предпринимательство стало возрождаться и развиваться. Его основная организационная форма — акционерное общество (до 50% общего количества коммерческих фирм). Малый бизнес в России, в отличие от развитых стран, не получил большого распространения.

Экономические реформы, осуществляемые в России с начала 90-х годов, связаны с радикальной реструктуризацией народного хозяйства, институциональными изменениями и сдвигами в корпоративной структуре экономики. Развитие предпринимательства и конкуренции, базирующихся на реальной реформе отношений собственности, представляет собой одно из стратегических направлений рыночного реформирования экономики.

В процессе становления и развития российского предпринимательства возникает необходимость решения целого ряда задач правового, экономического, структурного, организационного, управленческого, информационного характера, специфичность которых проявляется в постановках, методах и инструментарии их решения, значимости и направлении использования полученных результатов.

По нашему мнению для развития экономики должно быть оптимальное сочетание крупного и малого бизнеса. Без развития крупного бизнеса, в том числе российских бизнес-групп, мы не можем занять заметные позиции на мировом рынке. Под бизнес-группой подразумевается «совокупность предприятий и организаций, координация действий которых выходит за рамки обычных контрактов на рынках товаров и заемного капитала, но происходит при сохранении статуса партнеров по группе как отдельных хозяйственных субъектов» [2]. Во-первых, ведущие бизнес-группы обычно включают более крупные производственные предприятия. Во-вторых, эффективность консолидации собственности и контроля и интеграционных процессов в российском бизнесе может оцениваться с позиций не только текущей прибыли или темпов роста выпуска продукции, но и обеспечения защиты прав собственности. Так как крупный бизнес, не находящий для себя защиты в правовом «поле», идет к дальнейшему углублению горизонтальной концентрации и вертикальной интеграции с построением гигантских многоотраслевых холдингов-конгломератов, возможно, не оптимальных с традиционной точки зрения, но зато способных по своему влиянию на экономику «уравновешивать» отдельные консолидированные ведомства. Особенностью такой экономики становится сужение пространства для конкуренции на внутреннем рынке, но проявляется, в том числе, и в стагнации малого и среднего бизнеса [3].

Мировой опыт действительно показывает, что наиболее революционные, новаторские инновации осуществляются малым и средним бизнесом. Однако они становятся движущей силой экономики тогда, когда их внедрением начинает заниматься крупный бизнес, который концентрирует в своих руках и преобладающую долю частных расходов на НИОКР. Именно в расширении круга крупных национальных компаний кроется главный резерв экономического роста и повышения конкурентоспособности, который может стимулировать мощное развитие сектора средних и малых предприятий.

Заслуживает внимания такое понятие как «предпринимательский климат», предполагающее

формирование условий для деятельности хозяйствующих субъектов (бизнес-единиц), которые обеспечивали бы как долгосрочную прибыльность бизнеса и, следовательно, мобилизацию его ресурсов, так и поступательное движение в целом. Предпринимательский климат может характеризоваться совокупностью социально-политических, правовых, общеэкономических, институциональных и социально-психологических факторов и условий, стимулирующих или препятствующих процессу экономического развития в целом, либо нейтральных по отношению к данному процессу.

Категория «предпринимательский климат» имеет четкие характеристики (социально-политические, правовые, макроэкономические, институциональные) и по нашему мнению перекликается с понятием инфраструктура.

Сущность и содержание инфраструктуры бизнеса как экономической категории объективно предполагает раскрытие понятийного аппарата, конкретизирующего содержательную часть категории.

В процессе исследования специфики производственных отношений некоторые экономисты отмечают, что целям наиболее полного удовлетворения материальных и культурных потребностей всех членов общества, прежде всего, отвечает инфраструктура, которая относится к таким структурным элементам способа производства, которые отражают и производительные силы (с точки зрения их материально-вещественного содержания) и производственные отношения (с точки зрения общественной формы) [4, с. 155]. В качестве существенных критериев инфраструктуры можно выделить следующие:

- 1) инфраструктура не создает новой натурально-вещественной формы продукта, а лишь увеличивает стоимость уже созданной;
- 2) процесс производства неотделим от потребления полезного эффекта;
- 3) продукция инфраструктуры, выступающая в форме процессов перемещения, хранения, передачи информации, не подлежит хранению или складированию.

Одним из условий рыночных отношений является организация взаимодействия формально равноправных субъектов хозяйствования. Это предполагает наличие институтов, способствующих установлению контактов между потенциальными партнерами, облегчающих выбор наиболее эффективных из них, а также правил, регулирующих отношения бизнес-единиц. Взаимосвязь указанных процессов осуществляется через создание и функционирование института инфраструктуры.

Инфраструктура рынка является его неотъемлемой и составной частью, определяющей результативность функционирования всех элементов рынка. При этом важно учитывать сочетание горизонтальных (характеризующих укрупненную группировку составляющих инфраструктуру отраслей по сферам деятельности, раскрывающих их функциональное назначение) и вертикальных (раскрывающих экономическое содержание инфраструктуры внутри определенной сферы экономики на различных уровнях ее функционирования) принципов определения инфраструктуры. Такой подход позволяет выделить производственную, социально-бытовую, институциональную, региональную и экологическую инфраструктуры, а также инфраструктуру сферы материального производства, отдельной отрасли производства, предприятия и т.д.

По нашему мнению инфраструктура включает в себя реальные процессы товародвижения, передачи информации, которые осуществляются в сфере предпринимательства как в границах отраслевых, снабженческо-сбытовых, транспортных, энергетических и информационных подсистем, так и в границах систем обеспечения, связи, информационных систем межотраслевого пользования (рис. 1). Таким образом, инфраструктура не обладает четко выраженными организационными границами, специальными иерархическими структурами, имеющими определенную экономическую особенность и самостоятельность.

Производственная инфраструктура обеспечивает условия для размещения и успешного функционирования общественного производства и экономического оборота. Социально-бытовая инфраструктура, в свою очередь, обеспечивает материальные, культурно-бытовые условия жизнедеятельности населения. Институциональная инфраструктура обеспечивает управление бизнесом и формируется из организаций, регулирующих и направляющих экономику, учреждений финансово-кредитной системы. Управленческая инфраструктура представляет собой сложную систему разнородных, но тесно взаимосвязанных между собой элементов (рис. 2). Часть её учреждений непосредственно управляет воспроизводственным процессом и в данном контексте является субъектом управления бизнесом, другая обслуживает сферу обращения. Экологическая инфраструктура призвана обеспе-

чить охрану, воспроизводство и улучшение окружающей природной среды [1].

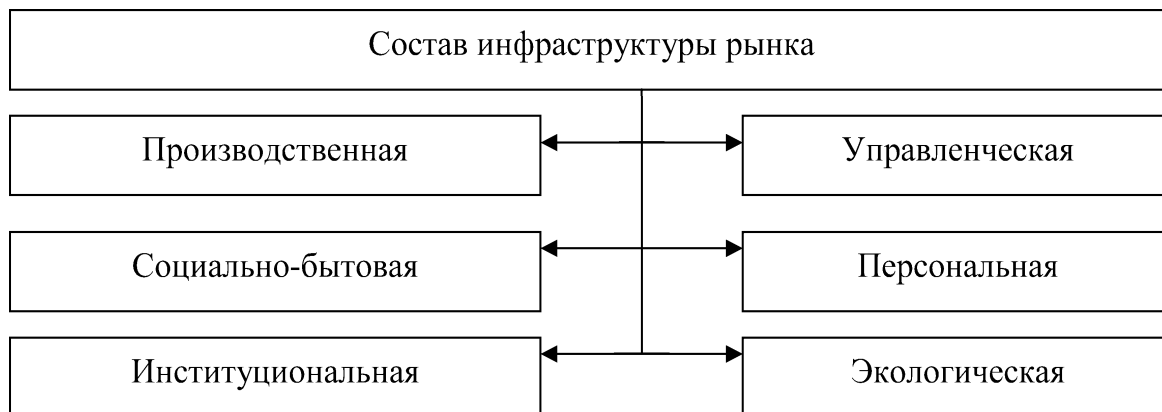


Рисунок 1. Состав инфраструктуры рынка

Макроэкономическая ситуация в стране накладывает ограничения на предпринимательскую деятельность, определяет жесткие императивы государственной экономической политики.

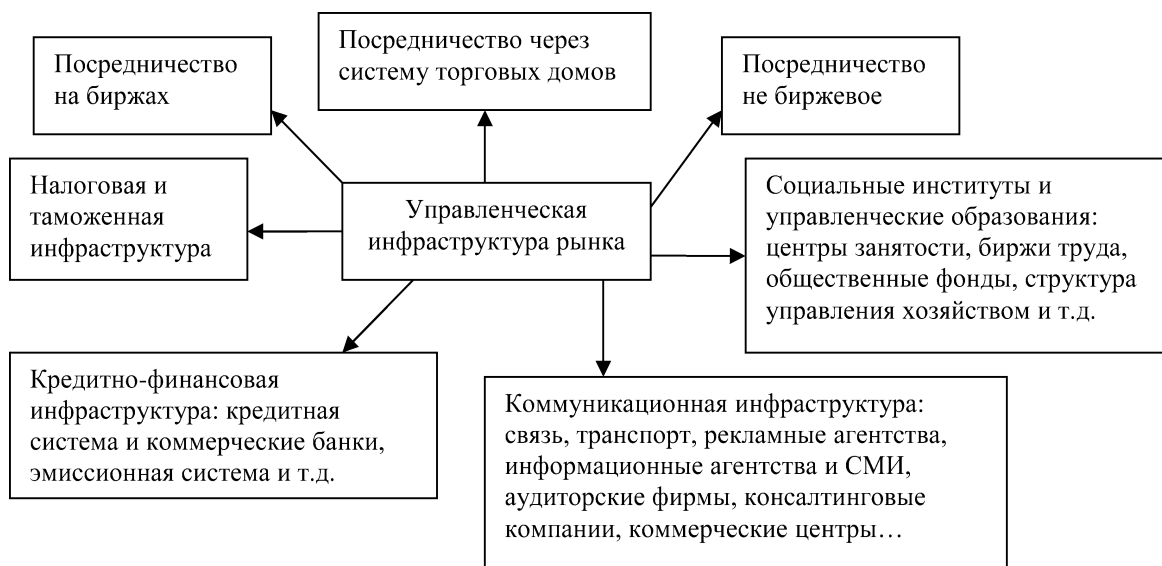


Рисунок 2. Элементы управленческой инфраструктуры рынка

Необходимость эффективного взаимодействия малого и крупного бизнеса обусловлена, прежде всего, тем, что малое предпринимательство само по себе не может разрешить ряд присущих ему внутренних противоречий. Вследствие этого без дополнительной поддержки ему трудно выполнить ряд ключевых функций, и в первую очередь, инновационную и социальную. Рыночная инфраструктура в рамках региона создает общие условия функционирования предпринимательства.

Агропромышленный комплекс представляет собой производственно-экономическое единство отраслей народного хозяйства, занятых производством, переработкой и реализацией сельскохозяйственной продукции. АПК следует понимать как целостную систему, связанную единым технологическим циклом по производству, переработке и реализации продукции. Каждая отрасль, входящая в состав АПК, имеет общую конечную цель и должна иметь равные экономические условия ее достижения.

Разделение труда и выделение ряда отраслей привело к расширению межотраслевых связей сельского хозяйства. Основными показателями, характеризующими расширение межотраслевых связей с другими отраслями, являются:

1) увеличение доли прошлого труда в материальных затратах на производство сельскохозяйственной продукции;

2) сельское хозяйство представляет свою продукцию в более, чем 80 отраслях народного хозяйства;

3) увеличение объема сельскохозяйственной продукции, поступающей в промышленную переработку.

Результатом общественного разделения труда и развития межотраслевых связей являются следующие закономерности:

1. Расширенное воспроизводство в сельском хозяйстве в полной мере зависит от промышленности, поставляющей средства производства.

2. Конечный результат сельскохозяйственного производства также зависит от степени развития других отраслей, в частности, поставляющих средства производства и перерабатывающих продукцию, сферы заготовок, хранения и реализации.

3. Экономический эффект от сельскохозяйственного производства формируется на конечной стадии производства, т.е. реализации. Поэтому развитие межотраслевых связей в результате общественного разделения труда приводит к формированию различных экономических условий хозяйствования по отраслям АПК.

Особое место в системе управления экономическими процессами, в обеспечении эффективного функционирования предприятий и организаций всех отраслей народного хозяйства занимает стратегическое управление бизнесом. Повышение потребности в стратегическом управлении производственно-хозяйственной деятельностью предприятий возникает, поскольку именно стратегическое управление как динамичный процесс позволяет предвидеть, учитывать и влиять на происходящие изменения внешней среды, адаптировать внутренние факторы производства для дальнейшего роста и развития предпринимательства. Широкий охват и разная направленность в рамках предприятия обуславливают выделение различных видов стратегий по признаку иерархии с назначением ответственных руководителей на каждом уровне. общепризнанным является выделение четырех уровней стратегии: корпоративной стратегии (для предприятия в целом); деловой стратегии (для отдельного вида деятельности); функциональной стратегии (для функционального направления деятельности); операционной стратегии (для структурных единиц и подразделений) [5].

Данная система иллюстрирует высокую степень сложности стратегического управления. Однако, несмотря на это, элементы стратегического управления должны находить свое отражение в деятельности каждой организации, в связи с чем, остро встает проблема поиска новых форм внедрения стратегического управления, которые, с одной стороны, учитывали бы уровень профессиональной подготовки менеджеров, а с другой стороны, соответствовали бы сложности решаемых проблем.

Важнейшая сторона любой действующей фирмы — умение воздействовать на человеческое сознание, управлять поведением различных типов людей и использовать потенциал психологии бизнеса в интересах фирмы и её безопасности применительно к изменяющейся внешней и внутренней бизнес-средам.

В целях формирования рыночного механизма функционирования бизнеса в рамках региона должно быть предусмотрено создание современных цивилизованных форм торговли, развитие торгово-выставочной и ярмарочной деятельности для продвижения местной продукции на рынках, развитие платных услуг, доступных для населения. Также особую важность в современных условиях приобретает создание электронных логистических распределительных центров за счет объединения функций торговых представительств производителей с распределительными функциями оптовых посредников, постоянно действующей экспозиции товаров и услуг местных и российских товаропроизводителей с организацией системы электронной торговли. Важным фактором, определяющим построение механизма функционирования бизнеса, является принцип «баланса интересов», который подразумевает обеспечение соблюдения интересов организаций различных форм собственности, субъектов управления различного уровня, участвующих в разработке, реализации и мониторинге результатов программы развития бизнеса. При этом должно быть предусмотрено использование всех средств и методов государственного воздействия: нормативно-правового регулирования, административных мер, прямых и косвенных методов бюджетной поддержки, механизмов организационной, политической и информационной поддержки, а также денежно-кредитных механизмов, федеральные и областные целевые программы, возможностей налогового и инвестиционного законодательства,

ипотеки, лизинга, системы стимулирования и поддержки предпринимательской деятельности, инструментов социальной политики.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Деркачева Н.Г. Экономический потенциал управленческой инфраструктуры рынка. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2001.
2. Иншаков О.В., Фролов Д.П. Институционализм в российской экономической мысли (IX–XXI вв.) В 2-х т. Т. 2. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2002.
3. Клепач А., Яковлев А. О роли крупного бизнеса в современной российской экономике (комментарии к докладу Всемирного банка) // Вопросы экономики. 2004. № 8.
4. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 26. Ч. 1.
5. Яновский А.М. Бизнес-модель предприятия XXI века // Тракторы и сельскохозяйственные машины. 1999. № 10.

НЕЛЮБОВА Н.Н.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

В последнее десятилетие конкурентные преимущества нефтяных компаний во многом определяются глобализацией хозяйственной жизни. Нефтегазовая отрасль наряду с автомобильной промышленностью, авиаперевозками, производством компьютеров, металлургической промышленностью, телекоммуникациями относится к глобальным отраслям. Глобализация происходит на фоне либерализации и дерегулирования различных отраслей экономики, размывания границ между ними, повышения внимания к экологическим проблемам, увеличения числа слияний и поглощений, создания различных стратегических альянсов.

Для крупных нефтяных компаний процесс глобализации хозяйственной жизни делает актуальными диверсификацию, использование преимуществ дерегулирования посредством осуществления крупных инвестиций на различных рынках, привлечение финансовых средств из разных источников, снижение издержек производства за счет выпуска стандартизированной продукции и экономии на масштабе, использование более тесных деловых связей с другими предприятиями, банками для создания предпринимательских сетей и т.д. Все это неизбежно ведет к повышению международной конкурентоспособности таких компаний [7, с. 20].

Международная конкурентоспособность компании определяется и ее внутренними характеристиками и, прежде всего, внутрифирменной системой управления. Большинство крупных нефтяных компаний использует децентрализованную структуру управления с предоставлением хозяйственной самостоятельности своим подразделениям. Характерной чертой таких компаний является исчезновение строгих границ между основными функциональными областями, такими как маркетинг, планирование, контроль. При этом основой данной системы является стратегическое управление.

По отношению к процессу глобализации все разнообразие нефтяных компаний, действующих в любой стране, включая Россию, можно представить с помощью двух видов: 1) транснациональные нефтяные компании, 2) национальные нефтяные компании. Самыми инвестиционно привлекательными являются крупнейшие международные нефтяные компании. Включенность в процессы глобализации — фактор инвестиционной привлекательности. Основное объяснение неодолимости этого процесса — выстраивание в качестве его естественного результата компаний, устойчивых и эффективных при всех колебаниях экономической конъюнктуры, на всех стадиях экономического цикла. В нефтяной промышленности подобная независимость — удел немногих компаний. К тому же, ее достижение постоянно подвергается критике текущей практикой, изменениями в относительных ценах на товары и услуги, их рентабельности, тенденциями развития мировой экономики и др. Но основное объяснение экономической глобализации остается одним и тем же: устойчивыми и рентабель-

ными в условиях колебаний экономической конъюнктуры могут быть только хозяйственные комплексы. Что конкретно представляют собой эти комплексы и их элементы, какой набор элементов является оптимальным? На все названные вопросы можно ответить исследованием тенденций — направлений повышения конкурентоспособности в мировой и российской нефтяной промышленности.

В качестве одного из ориентиров подобного исследования существует возможность использовать процессы, происходящие в других отраслях промышленности, также находящихся под воздействием глобализации, например, в мировой металлургической промышленности, в которой сегодня происходит естественная консолидация. Неудачная попытка объединения Arcelor и «Северстали» — одно из характерных проявлений этой консолидации. Если бы это удалось, объединенная структура стала бы крупнейшей и наиболее прибыльной сталелитейной компанией в мире с годовым оборотом в 46 миллиардов евро и объемом производства более 70 млн. тонн стали в год [2, с. 24] (для сравнения: совокупное производство стали в России — примерно 65 млн. тонн в год).

Таким образом, в рамках альянса соединились бы выпуск продукции с высокой добавленной стоимостью, доступ к источникам сырья, размещение предприятий в регионах с низкими затратами и динамичной экономикой, которые результировались бы в наилучшие показатели доходности в отрасли. Компании — участники комплекса располагаются в странах, обладающих конкурентными преимуществами и минимальными издержками. Комплекс же в целом получает географическую структуру, более или менее эффективную на всех стадиях экономического цикла.

Другой образец уже «готовых» устойчивых и эффективных комплексных компаний в нефтяной промышленности дают крупнейшие западные нефтяные компании. Эти компании усиливают свои конкурентные позиции в бизнес-среде преимущественно двумя способами. Первым из них является интеграция — слияние компаний с целью формирования крупных и устойчивых конгломератов. Второй способ характеризуется совершенствованием корпоративных структур путем оптимизации состава видов деятельности и их относительных масштабов.

Изменения организационных структур и слияния позволили американским нефтяным корпорациям значительно повысить экономическую эффективность своей деятельности. В частности, сокращение численности персонала вследствие слияния нефтяных корпораций за период 1980–1998 гг. составило примерно 60% [4, с. 72]. Однако относительно конечной эффективности слияния корпораций единого мнения не существует. В частности, согласно исследованиям аналитиков британского банка HSBS, ни себестоимость добычи нефти, ни прибыль компании не зависят напрямую от масштабов ее бизнеса. У некоторых средних компаний эти показатели лучше, чем у гигантов отрасли.

Одним из способов повышения эффективности бизнеса является вертикальная интеграция. Как вариант оптимизации производственной структуры, вертикальная интеграция имеет отчетливо фиксируемое влияние на кратко- и долгосрочные показатели эффективности деятельности нефтяных компаний. Крупнейшие американские нефтяные компании — Standard Oil, Gulf, Техасо и др. — установили контроль над всеми секторами нефтяного бизнеса как в национальном, так и в интернациональном масштабе. Такого же подхода придерживались и предприятия — аутсайдеры в отрасли, которые оперировали на ограниченных территориях. Важнейшим показателем степени вертикальной интеграции является коэффициент самообеспеченности нефтью. Он определяется как отношение добычи нефти к переработке на НПЗ и рассчитывается для внутреннего рынка, международных операций и их суммы [9]. Типичное для американских нефтяных компаний соотношение добыча/переработка находится в диапазоне 0,6–0,8. Существует мнение, согласно которому такое соотношение минимизирует бизнес — риски [8].

С самого начала развития нефтяной отрасли транспортная инфраструктура и цены на транспортировку были важнейшим элементом конкуренции на нефтяном рынке. Наблюдалось тесное сотрудничество и взаимопроникновение нефтедобычи и переработки в транспорт и наоборот.

Для нефтяных компаний важнейшим моментом в интеграции в трубопроводный транспорт является гарантированное обеспечение перекачки нефти на фоне меняющихся спроса и предложения. Минимизация бизнес-рисков инвестиционных проектов в значительной степени зависит от наличия гарантированных условий транспортировки продукции [6]. Важнейшим преимуществом интегрированной компании является сбалансированность сбыта. Когда цена на нефть падает, прибыль добывающих подразделений уменьшается, но нефтепереработка и нефтехимические производства увеличивают прибыль, поэтому потери одного подразделения компенсируются другими подразделениями. Так, крупные компании не снижали прибыли даже при падении цен на нефть с 36 до 10 долл. за

баррель в 1981–1984 гг. [10].

Степень использования маркетинга в переработке оценивается при помощи анализа направленности продаж продукции нефтепереработки компании. Одной из используемых в зарубежной практике количественных характеристик эффективности использования маркетинга может быть процент прямых продаж компании.

В настоящее время объемы продаж нефтепродуктов транснациональных нефтяных компаний превышают их объемы производства приблизительно в 1,5 раза. Таким образом, для крупнейших нефтяных компаний характерно соотношение добыча/переработка/сбыт в пропорции 0,6:1:1,5 [4, с. 80].

В целом, как показывает практика, вертикальная интеграция нефтяных компаний имеет существенные конкурентные преимущества перед фирмами специализированного типа. Однако основные предпосылки интеграционного процесса нельзя считать факторами «абсолютного действия». Они достаточно противоречивы и проявляются лишь в тенденции. Вертикальная интеграция, являясь важнейшим инструментом в конкурентной борьбе, тем не менее не является универсальным средством повышения конкурентоспособности. Поэтому нефтяные компании реализуют такие стратегии, которые, во-первых, максимально используют их конкурентный потенциал и, во-вторых, обеспечивают достижение сбалансированных экономических и технологических результатов деятельности.

Еще одним вариантом стратегии нефтяных комплексов, как было отмечено выше, являются слияния и поглощения — горизонтальная интеграция, при которых корпоративный контроль переходит из рук одних акционеров к другим [3].

Горизонтальная интеграция — это комбинация похожих компаний, которая приносит экономию на масштабе и синергии. Она может принимать в зависимости от силы интеграции различные формы: слияние или поглощение; совместное предприятие; долгосрочный контракт.

В последнее время стали популярны «альянсы»: группы, связанные системой долгосрочных контрактов, взаимным участием в предприятиях, но не полным акционерным контролем. Преимуществом таких объединений является достижение целей без серьезных вложений, опасности приобретения ненужных активов, рисков, связанных с необходимостью контролировать и управлять новыми активами.

Любая растущая компания рано или поздно приходит к тому, что ей становится тесно в первоначальных отраслевых и территориальных рамках. Поэтому она начинает искать пути расширения своего бизнеса не только за счет наращивания объемов в рамках своей отрасли или области деятельности, но проникает в другие сферы бизнеса. Данный процесс имеет название диверсификации бизнеса.

Теоретически существуют два типа диверсификации [1]:

1. Вертикальная диверсификация наблюдается, когда компания стремится получить контроль над всеми звеньями технологической цепочки. В идеале эта цепочка простирается от добычи сырья до розничной продажи продукции конечному потребителю.

В нефтяной отрасли различают два основных направления вертикальной диверсификации: компания, имеющая развитую сеть добывающих предприятий, основные свои действия направляет на приобретение или создание перерабатывающих мощностей и системы распространения нефтепродуктов; компании уже имеют развитые перерабатывающие мощности и сбыт, поэтому основные усилия направляются на приобретение существующих добывающих предприятий и/или разведку новых запасов.

2. Конгломератная диверсификация предполагает приобретение или создание предприятий, прямо не связанных между собой ни по технологическому, ни по отраслевому признаку. Основным ее мотивом является выгодное размещение денежных средств или стремление создать замкнутый технологический и финансовый цикл (например, приобретение банка, лизинговой компании и т.д.).

На практике любая диверсификация компании включает в себя элементы обоих типов диверсификации, которые модифицируются в разные исторические периоды в зависимости от технологических, экономических и политических предпосылок [5].

В настоящее время в российской нефтяной отрасли отчетливо просматривается тенденция к углублению вертикальной диверсификации [8]. Это проявляется в стремлении компаний создать гармоничную производственную структуру, основанную на принципах вертикальной интеграции. При этом гармоничность производственной структуры заключается: во-первых, в соответствии объемов

добываемой и перерабатываемой нефти; во-вторых, соответствие производства нефтепродуктов технологическим требованиям, стандартам и экологическим нормам; в-третьих, максимально полное использование всех добываемых компонентов и, прежде всего, попутного или нефтяного газа.

Поскольку условия деятельности (спрос, законодательство, технологии, истощение месторождения и т.д.) постоянно изменяются, постольку нефтяные компании вынуждены также систематически искать варианты оптимизации своей производственной структуры, что делает вертикальную диверсификацию бизнеса постоянной задачей. Не случайно и BP, и Shell, и Exxon — Mobil, и другие мировые нефтяные и газовые гиганты на протяжении всей своей истории в качестве главного стратегического приоритета называют углубление вертикальной диверсификации бизнеса в целом и вертикальной интеграции как ее производственной составляющей.

В современных условиях большинство нефтяных компаний являются стержнем, вокруг которого группируются самые разнообразные предприятия: банки, страховые и финансовые компании, издательства и средства массовой информации, торговые компании и т.д. В их функции может входить как обслуживание финансовых, материальных и информационных потоков компании, так и самостоятельная деятельность, никак не связанная с нефтяным бизнесом.

Мировой опыт развития нефтяных компаний свидетельствует о том, что чрезмерное увлечение процессом конгломератного расширения компании часто приводит к распылению ресурсов, потере управляемости и снижению эффективности всего бизнеса в целом. Однако это не означает, что нефтяные компании не должны вообще заниматься конгломератной диверсификацией, тем более с учетом изменившихся условий.

В России в настоящее время конгломератная диверсификация в большинстве компаний миновала этап «обвального» расширения. В результате в российском ТЭКе сложилась своеобразная структура финансово-промышленных групп (холдингов), которая отличается от ситуации в США. Если американские нефтяные компании чаще всего сами являлись покупателями тех или иных предприятий — объектов расширения бизнеса, то значительная часть отечественных нефтяных компаний была куплена в результате приватизации.

Конгломератная диверсификация в российских нефтяных компаниях — это скорее не производственная структура, не интегрированный бизнес, а инвестиционная стратегия, которая должна содержать требования постоянного пересмотра и переоценки портфеля активов.

Крупнейшие российские нефтяные компании в своей стратегии не могут не руководствоваться спецификой своих условий, хотя нельзя не учитывать и общие тенденции развития нефтяного бизнеса.

Во-первых, в силу эволюции и специфики нефтяной отрасли, а также основных тенденций развития мирового хозяйства, успешное функционирование нефтяной компании обеспечивается на пути транснационализации ее деятельности. Для российской нефтяной компании, выбравшей путь интеграции в мировой рынок, основными стратегическими направлениями развития являются: лидерство на внутреннем рынке; диверсификация рынков сбыта нефти; расширение добывающего сектора в мировые центры добычи нефти; интеграция в зарубежную систему нефтепереработки и сбыта нефтепродуктов.

Во-вторых, вертикальная структура российских нефтяных компаний базируется на отличных от ведущих зарубежных компаний принципах в силу экспортной ориентации. Поэтому для российских компаний оптимальное соотношение между добычей и переработкой следует рассчитывать из условий максимизации прибыли от экспорта нефти при сохранении устойчивости к колебаниям нефтяных цен.

В-третьих, конкурентные преимущества нефтяных компаний базируются на лидерстве по минимизации издержек, которое достигается в основном путем улучшения сырьевой базы, повышения технологичности производства, оптимизации транспортных маршрутов, совершенствования структуры управления.

В-четвертых, в российских компаниях особого внимания требует развитие регионального аспекта в их управлении, который пока значительно уступает проектному.

В-пятых, должна получить дальнейшее развитие тенденция вывода из структуры российских ВИНК сервисных подразделений и организации работы в этом секторе по западному образцу на основе подряда независимой компании.

В-шестых, еще одна сфера, в которой российские компании стремятся использовать зарубежный

опыт — сбытовой сектор. До недавнего времени для российских компаний была характерна интеграция в сектор сбыта преимущественно до уровня оптовых продаж. Сегодня развивается тенденция максимального приближения к конечному потребителю.

В-седьмых, при всей перспективности развития газовой составляющей бизнеса для российских компаний, даже в случае либерализации газового рынка, использовать эти возможности затруднительно. Точно также, действуют ограничения на развитие собственного трубопроводного транспорта.

В долгосрочной перспективе российские компании должны решать задачу по увеличению масштабов бизнеса и повышению его устойчивости, добиваясь этого за счет товарной и географической диверсификации деятельности. Чтобы быть конкурентоспособными, компании к 2020 г. должны занять лидирующие позиции в инновациях в разведке и добыче нефти, стать активными участниками разработки новых технологий в добыче и транспортировке газа, а также в поиске альтернативных источников энергии и новых применений природных углеводородов.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. СПб.: Питер, 1999.
2. Виньков А., Сиваков Д., Кокшаров А. Молодящий укол старушке Европе // Эксперт. 2006. № 21.
3. Иванов Ю.А. Слияния, поглощения и разделение компаний: стратегия и тактика трансформирования бизнеса. М.: Альпина Пабlishер, 2000.
4. Иршинская Л.И. Конкурентоспособность и стратегии вертикально-интегрированных нефтяных компаний. М.: Экономика, 2004.
5. Карташова Л.В. Организационное поведение. М.: ИНФРА-М, 2001.
6. Цветков Н.А. Мировой транзит // Нефть России. 1999. № 12.
7. Чёрный Ю.И. Управление конкурентоспособностью вертикально-интегрированной нефтяной компании // Нефть, газ и бизнес. 2000. № 1.
8. Шагиев Р.Р. Интегрированные нефтегазовые компании. М.: Наука, 1999.
9. Mitchell Ed. E. Vertikal Integration in the Oil Industry. Washington D.C. : American Enterprise Institute, 1976.
10. Radler M. Capital expenditures tumble amid weak demand, prices. Oil and Gas Journal. 2002. March 25.

НЕМЧИЦКАЯ О.М.

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ИМУЩЕСТВА В ОПЕРАТИВНОМ УПРАВЛЕНИИ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Согласно ФЗ «Об образовании» [7], целью создания негосударственных образовательных учреждений является удовлетворение потребности граждан в сфере образования посредством реализации одной или нескольких образовательных программ и (или) обеспечения содержания и воспитания обучающихся, воспитанников. При этом для обеспечения образовательной деятельности учредитель закрепляет за образовательным учреждением объекты права собственности (землю, здания, сооружения, имущество, оборудование, а также другое необходимое имущество потребительского, социального, культурного и иного назначения), принадлежащие учредителю на праве собственности или арендуемые им у третьего лица (собственника).

Объекты собственности, закрепленные учредителем за образовательным учреждением, находятся в оперативном управлении этого учреждения. Наличие у негосударственных образовательных учреждений имущества, переданного им учредителем в оперативное управление, обуславливает необходимость бухгалтерского учета такого имущества.

В настоящее время отсутствует единый подход к отражению в бухгалтерском учете операций,

связанных с передачей негосударственным образовательным учреждениям имущества в оперативное управление для осуществления ими уставной деятельности.

Критический анализ действующей нормативно-правовой базы в области бухгалтерского учета имущества, закрепленного собственником за образовательным учреждением в оперативное управление, позволил нам сделать вывод о наличии пробелов законодательства в данной области. Действующая нормативная база предлагает только узко специализированную методику учета имущества, находящегося в оперативном управлении унитарных предприятий. Следовательно, методика бухгалтерского учета имущества в оперативном управлении негосударственных образовательных учреждений требует разработки и научного обоснования.

В целях научного обоснования методики отражения в бухгалтерском учете негосударственных образовательных учреждений имущества, полученного в оперативное управление, в соблюдение принципа приоритета содержания перед формой необходимо проанализировать правовой статус и экономическое содержание операций, связанных с поступлением, использованием и порядком выбытия имущества в оперативном управлении с учетом специфики правового статуса и видов деятельности негосударственных образовательных учреждений.

Право оперативного управления составляет наряду с правом хозяйственного ведения особую разновидность вещных прав, не известную развитым правовым порядкам. Они призваны оформить имущественную базу для самостоятельного участия в гражданских правоотношениях юридических лиц — не собственников, что невозможно в обычном, классическом имущественном обороте. Право хозяйственного ведения и право оперативного управления являются производными, зависимыми от прав собственника и не могут существовать в отрыве от этого основного права.

Право оперативного управления в соответствии с [1, п. 1 ст. 296] — это право учреждения или казенного предприятия владеть, пользоваться и распоряжаться закрепленным за ним имуществом собственника в пределах, установленных законом, в соответствии с целями его деятельности, заданиями собственника и назначением имущества. Право оперативного управления имуществом, в отношении которого собственником принято решение о закреплении за организацией, наступает с момента передачи имущества, если иное не установлено законом и иными правовыми актами, решением собственника.

Учреждение при этом в соответствии с прямым указанием [1, п. 1 ст. 298] вообще лишено права распоряжения, в том числе и отчуждения любого закрепленного за ним имущества, если только речь не идет о денежных средствах, расходуемых им по смете в строгом соответствии с их целевым назначением. Таким образом, негосударственное образовательное учреждение по общему правилу даже с согласия собственника не вправе отчуждать закрепленное за ним как движимое, так и недвижимое имущество собственника. При возникновении такой необходимости оно вправе просить собственника о том, чтобы он сам (от своего имени) произвел отчуждение принадлежащего ему имущества. Так, кредиторы не могут претендовать на удовлетворение своих интересов за счет имущества, находящегося у образовательного учреждения в оперативном управлении.

Другой особенностью правового положения образовательного учреждения как финансируемой собственником некоммерческой организации является возможность осуществления им «приносящей доходы» (т.е. предпринимательской) деятельности в соответствии с учредительными документами, т.е. с закрепленным в них разрешением собственника. П.7 ст.39 Закона РФ «Об образовании» (3) устанавливает, что образовательному учреждению принадлежит право собственности на денежные средства, имущество и иные объекты собственности, переданные ему физическими и юридическими лицами в форме дара, пожертвования или по завещанию, на продукты интеллектуального или творческого труда, являющиеся результатом его деятельности, а также на доходы от собственной деятельности и приобретенные на эти доходы объекты собственности.

Данное правило закона обусловлено широко встречающимися в практике недостатками финансирования собственниками всех необходимых потребностей созданных ими образовательных учреждений. Этим и вызвана необходимость более широкого участия учреждений — не собственников в имущественном обороте.

В связи с реализацией указанной возможности образовательное учреждение получает два вида имущества, закрепленных за ним на разном правовом режиме и даже по-разному оформленных. Одна часть имущества учреждения, полученная им от собственника, находится у него на праве оперативного управления. Другая часть, «заработанная» самим учреждением, поступает в его «самостоятель-

ное распоряжение».

Таким образом, исходя из особенностей правового статуса имущества негосударственных образовательных учреждений (в собственности или оперативном управлении) а так же опираясь на факт отсутствия у данных организаций уставного капитала, можно сформулировать ряд важных задач бухгалтерского учета негосударственных образовательных учреждений:

1. Анализ действующей нормативно-правовой базы в области бухгалтерского учета с целью определения единого порядка учета имущества, находящегося у учреждения в оперативном управлении (выработка и обоснование позиции в отношении решения вопроса об учете такого имущества на балансе или за балансом).

2. Разработка системы субсчетов по учету имущества в разрезе источников его образования с целью получения информации о праве собственности организации на данное имущество, а так же определения полномочий владения и распоряжения имуществом.

3. Разработка и обоснование методики отражения в бухгалтерском учете операций, связанных с расчетами с учредителями по выделенному имуществу при отсутствии факта формирования уставного капитала негосударственными образовательными учреждениями.

Первая из поставленных задач состоит в научном обосновании методики отражения имущества в оперативном управлении негосударственных образовательных учреждений: на счете 01 «основные средства» или на специальном забалансовом счете.

С одной стороны, одним из важнейших принципов бухгалтерского учета, установленного Федеральным Законом «О бухгалтерском учёте» [8] является принцип имущественной обособленности, подразумевающий что имущество, являющееся собственностью организации, учитывается обособленно от имущества других юридических лиц, находящегося у данной организации, в том числе имущества учредителей. Однако в данном случае возникает тесная взаимосвязь принципа справедливой оценки с принципом имущественной обособленности предприятия, так как в данной ситуации остается неразрешенным момент правового статуса имущества принадлежащего предприятию.

ГК РФ предусматривает следующие правовые формы, в которых может быть выражено имущественное обособление юридического лица: право собственности; право хозяйственного ведения; право оперативного управления.

В тоже время в документе первого уровня — Федеральном законе «О бухгалтерском учёте» [8] — упоминается, что в бухгалтерской отчетности организации может присутствовать только то имущество, на которое право собственности перешло к организации (в п.4 ст.8 Закона подчеркивается необходимость обособленного учета имущества, находящегося у организации, от имущества других юридических лиц).

П.7 ПБУ 1/98 «Учетная политика организации» предполагает, что отражение в бухгалтерском учете фактов хозяйственной деятельности должно происходить не столько из их правовой формы, сколько из экономического содержания фактов и условий хозяйствования (требование приоритета содержания перед формой).

Необходимо обратить внимание на то, что в Принципах МСФО принцип имущественной обособленности организации отсутствует.

Очевидно, признание соответствующего имущества согласно ПБУ 6/01 «Учёт основных средств» [4] не увязывается с правовым статусом имущества (например, правом собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления).

По нашему мнению, принцип имущественной обособленности организации следует применять в тесной взаимосвязи с принципом справедливой оценки, поскольку отражение в отчетности только имущества, право собственности на которое перешло к организации, противоречит принципу справедливой оценки. Особенно ярко данную ситуацию можно привести по отношению к имуществу, используемому НОУ на праве оперативного управления.

С другой стороны, согласно п.29 Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01 [4], стоимость объекта основных средств, который выбывает или постоянно не используется для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг либо для управленческих нужд организации, подлежит списанию с бухгалтерского учета.

Иными словами, основное средство, переданное в оперативное управление НОУ, должно быть списано с баланса передающей организации и, соответственно, поставлено на баланс НОУ. При этом следует отметить, что поскольку при передаче основного средства в оперативное управление пере-

хода права собственности от передающей организации к НОУ не происходит, то есть собственником имущества остается «передающая» сторона, считаем, что учредитель в дальнейшем должен продолжать осуществлять учет указанного основного средства.

Еще одним важным фактором, влияющим на порядок учета имущества в оперативном управлении, является, по мнению автора, требование, установленное в [1, п. 1 ст. 131]: право собственности и другие вещные права на недвижимые вещи, ограничения этих прав, их возникновение, переход и прекращение подлежат государственной регистрации в едином государственном реестре органами, осуществляющими государственную регистрацию прав на недвижимость и сделок с ней. Регистрации подлежат: право собственности, право хозяйственного ведения, право оперативного управления, право пожизненного наследуемого владения, право постоянного пользования, ипотека, сервитуты, а также иные права в случаях, предусмотренных ГК РФ и иными законами.

Законодательно установленная обязанность государственной регистрации права оперативного управления на объект недвижимого имущества в Едином государственном реестре дает право постановления на учет такого объекта в составе основных средств организации.

Представленные аргументы позволили автору сделать вывод об обоснованности отражения имущества, полученного негосударственными образовательными учреждениями в оперативное управление в составе основных средств организации. Однако, учет такого имущества необходимо вести на специальном субсчете «Имущество в оперативном управлении» к счету 01 «Основные средства». В связи с тем, что негосударственные образовательные учреждения не вправе распоряжаться имуществом, закрепленным за ними в оперативное управление, а так же отвечать этим имуществом по своим долгам, в пояснительной записке к бухгалтерской отчетности необходимо раскрыть состав основных средств негосударственных образовательных учреждений в разрезе вида права собственности на объекты основных средств.

Организованный таким образом бухгалтерский учет имущества в оперативном управлении негосударственных образовательных учреждений позволит обеспечить выполнение требования, предъявляемого п. 6 ПБУ 4/99 [3], в соответствии с которым бухгалтерская отчетность должна давать достоверное и полное представление о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении.

Автором выявлено, что право оперативного управления во многом идентично праву доверительного управления: при передаче имущества не происходит перехода права собственности, сторона, осуществляющая пользование имуществом не отвечает данным имуществом по своим обязательствам, учредитель вправе изъять имущество при нарушении целей или направлений его использования, учет переданного имущества должен вестись обособленно. На основании такого сходства автором предложено при передаче имущества в оперативное управление негосударственных образовательных учреждений использовать элементы методики бухгалтерского учета операций по передаче имущества в доверительное управление.

Имущество, полученное от учредителя в оперативное управление, предложено учитывать негосударственными образовательными учреждениями по дебету счета 01 «Основные средства» субсчет «Основные средства в оперативном управлении» и кредиту счета 79 «Внутрихозяйственные расчеты», субсчет «Расчеты по имуществу, закрепленному учредителем в оперативное управление» по стоимости, указанной учредителем.

В случае изъятия учредителем имущества у негосударственного образовательного учреждения, оформляется проводка по дебету счета 79 «Внутрихозяйственные расчеты» и кредиту счета 01 «Основные средства» субсчет «Основные средства в оперативном управлении».

У учредителя учет переданного имущества отражается по дебету счета 79 «Внутрихозяйственные расчеты» субсчет «Расчеты по передаче имущества в оперативное управление» и кредиту счета 01 «Основные средства».

При организации бухгалтерского учета согласно предложенной автором методике будут решены все поставленные задачи, связанные со специфическими особенностями правового статуса имущества в оперативном управлении негосударственных образовательных учреждений, что позволит обеспечить единство методики отражения в бухгалтерском учете негосударственных образовательных учреждений имущества, находящегося в образовательном учреждении на разном правовом режиме, представить кредиторам объективную и достоверную информацию о средствах учреждения в разрезе источников их образования и, следовательно, возможности отчуждения или расчетов с кре-

дителями данным имуществом, а так же повысить достоверность данных бухгалтерского учета, финансовой и налоговой отчетности негосударственных образовательных учреждений.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ.
2. Письмо Министерства Финансов РФ от 21.08.2003 г. № 16-00-22/11.
3. Приказ министерства финансов РФ от 06.07.1999 г. № 43н «Об утверждении положения по бухгалтерскому учёту «Бухгалтерская отчётность организации» (ПБУ 4/99).
4. Приказ министерства финансов РФ от 30.03.2001 г. № 26н «Об утверждении положения по бухгалтерскому учёту «Учёт основных средств» ПБУ 6/01.
5. Прокопович Е.Е. Особенности учёта имущества, закрепленного на праве оперативного управления // Некоммерческие организации в России. 2006. № 1.
6. Сажин А.В. Принцип справедливой оценки объектов бухгалтерского учёта: Дисс... канд. экон. наук: 08.00.12. Волгоград, 2002.
7. Федеральный закон РФ от 10.07.1992 г. № 3266-1 «Об образовании» (ред. от 6.01.2007 г.)
8. Федеральный закон РФ от 21.11.1996 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учёте».

НИКИТАЕВА А.Ю.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА В КОНТЕКСТЕ РАЗНОМАСШТАБНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ

Многообразие и высокая параметрическая дифференциация потенциальных субъектов взаимодействия государства и бизнеса в современных российских условиях в сопряжении с широчайшей вариативностью форм и видов реализации обозначенного процесса императивно выносят на передний план исследования вопросы установления соответствия между размером и другими характеристиками хозяйствующих субъектов, функциональной зоной сотрудничества, особенностями территориально-локализованных целостностей и технологиями построения партнерских отношений.

Учитывая специфику рассматриваемой области социально-экономических отношений, необходимо отметить, что достижение четких математических зависимостей между перечисленными группами факторов практически невозможно. Тем не менее, представляется целесообразным выделить некоторых кластеров, объединяющих формы сотрудничества, в наибольшей степени имманентные тем или иным характеристикам механизма взаимодействия, сферам его реализации и сложившейся в регионе институциональной структуре. Более того, как показывают теоретические исследования и хозяйственная практика, в каждом конкретном случае возможно формирование количественных пропорций и решение локальных оптимизационных задач, тогда как формализованное представление всей системы взаимодействия может рассматриваться через призму сочетания количественных и экспертных процедур, в том числе с использованием экспертных и интеллектуальных систем, когда локально-оптимизируемые управленческие решения интегрируются в вектор эффективного взаимодействия в рамках территории.

Верификация выдвинутой умозрительной гипотезы о возможности установления соответствия между масштабом деятельности предприятия, его отраслевой принадлежностью, иерархическим уровнем государственных органов власти и формами взаимодействия государства и бизнеса может быть проведена на основе теоретико-концептуального осмысления очерченного вопроса, а также анализа российского и зарубежного опыта взаимодействия государственных и частных субъектов экономической деятельности.

Первая посылка аргументационной схемы заключается в том, что малые предприятия в значительно большей степени зависят от состояния предпринимательской среды в регионе, чем крупный бизнес, обладающий существенными финансовыми и организационными ресурсами для преодоления

институциональных провалов, административных барьеров и коррупции со стороны органов государственной власти и местного самоуправления. Это подтверждают и результаты социологических исследований, согласно которым малый бизнес находится в относительно более тяжелых условиях, чем крупный [4, с. 20]. При этом эластичность эффективности малого бизнеса по транзакционным издержкам очень велика, другими словами, снижение административных барьеров способно оказать существенное позитивное воздействие на результативность работы малых предприятий [9, с. 19].

Кроме того, для крупного бизнеса зачастую характерно выстраивание собственной территориальной структуры размещения производственных мощностей и аппарата управления в соответствии с факторами деловой среды (включая состояние инвестиционного климата и степень благоприятности налогового режима) и внутрикорпоративными стратегиями, что приводит к межрегиональному, а иногда и транснациональному характеру деятельности крупных корпоративных объединений. Следовательно, можно заключить, что крупный бизнес занимает более самостоятельную позицию во взаимодействии с региональными органами государственной власти.

Представляет определенный интерес оценка разномасштабными бизнес-акторами роли общественных объединений предпринимателей в налаживании взаимодействия с властными структурами. Если крупный бизнес выделяет данную функцию ассоциаций как одну из доминирующих, а эмпирические данные подтверждают существенную роль институциональных посредников во взаимодействии корпораций и региональных органов власти, то малые предприятия не придают существенного значения ассоциациям, членами которых являются, в реализации собственных экономических интересов при налаживании сотрудничества с аппаратом чиновников [10, 1]. В целом по России, по результатам Интернет-опроса Альянс-медиа, 41% опрошенных считают бесполезной деятельность различных общественных объединений предпринимателей для отдельных субъектов бизнеса, 32% отмечают ее полезность, а 12% уверены, что подобные объединения приносят вред (рис. 1.)

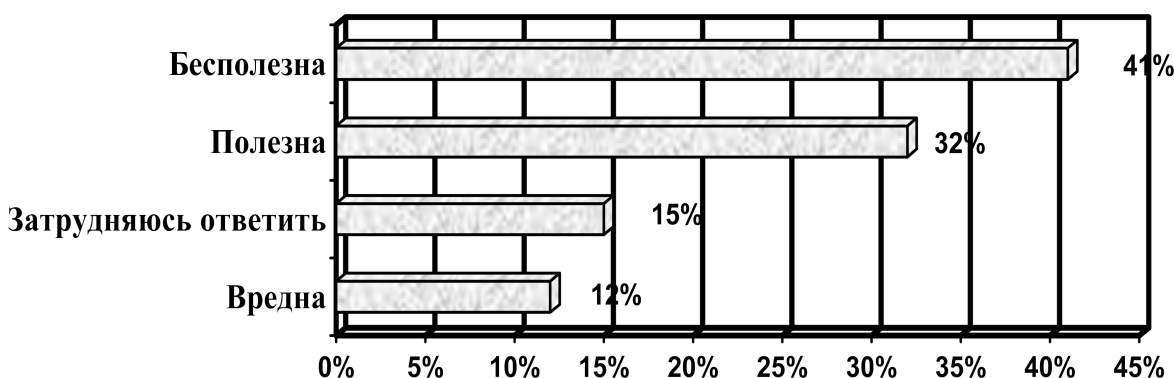


Рисунок 1. Деятельность различных общероссийских общественных союзов и объединений предпринимателей для рядовых предпринимателей в целом [3]

Суммируя вышесказанное, можно заключить, что в настоящее время большинство институциональных посредников в лице общественных объединений и союзов предпринимателей не выполняют в полном объеме функции, возложенные на них участниками, что снижает их потенциал в части консолидации интересов бизнес-сообщества для выражения агрегированных предложений при взаимодействии с государственными структурами и требует для достижения устойчивого положительного эффекта развития механизма управления одновременно в трех взаимосвязанных и взаимообогатяющих направлениях: во-первых, в поле «бизнес-акторы» — общественные объединения бизнеса; во-вторых — в части сотрудничества общественных объединений между собой (для усиления интегрирующего потенциала институциональных посредников и создания многоканальной паутины координационных связей), что отчасти нашло отражение при создании Координационного совета Российского союза промышленников и предпринимателей, Деловой России и ОПОРЫ России, но не инициировало соответствующих модификаций на мезоуровне; в-третьих, в пространстве «общественные объединения» — региональные органы государственной власти и другие госструктуры.

Не менее важной предпосылкой применения дифференцированного подхода к построению отношений государственных структур и разномасштабных субъектов бизнеса является реализация принципов взаимовыгодности процесса сотрудничества, а также сочетания системности и индивиду-

альности, что требует учета следующих количественных параметров, характеризующих внутреннюю среду коммерческих компаний и специфику их внешнего окружения, включая показатели функционирования бизнес-сообщества в региональном разрезе в целом:

- объём инвестиционных вложений, необходимый для реализации различных форм взаимодействия (например, осуществление новых инфраструктурных проектов на основе принципов государственно-частного партнерства требует значительных объемов инвестиционных ресурсов и делает данную область на текущий момент времени практически недоступной для субъектов малого предпринимательства);
- количество потенциальных субъектов взаимодействия (количество крупных предприятий значительно меньше на региональной экономической арене, что дает возможность непосредственного взаимодействия, тогда как многочисленность субъектов малого бизнеса обуславливает необходимость привлечения институциональных посредников для налаживания конструктивного диалога);
- численность занятых на отдельных предприятиях в сопряжении с социально-экономической обстановкой на региональном рынке занятости (некоторые крупные предприятия получают государственную поддержку для предотвращения негативных социальных эффектов в случае увольнения персонала из-за финансовой несостоятельности компании, хотя данная тенденция все более сужается в последние годы);
- финансовые показатели деятельности (с позиций выбора партнера со стабильными характеристиками для нивелирования рисков взаимодействия).

Исходя из вышесказанного, представляется целесообразным выделить следующих ключевых направлений управленческой деятельности органов государственной власти и местного самоуправления во взаимодействии с коммерческими предприятиями региона:

- формирование благоприятной институциональной среды мезоэкономики, способствующей развитию бизнеса, взаимодействию государственных и частных структур, а также взаимодействию крупного и малого бизнеса с учетом специфических потребностей субъектов малого предпринимательства и реализацией регулирующих, в том числе ограничивающих, функций в отношении корпоративных структур;
- выбор, апробация и реализация наиболее эффективных в конкретных пространственно-локализованных условиях и дифференцированных по признаку масштаба бизнеса форм взаимодействия с предприятиями и организациями на основе оценки соответствия потенциала субъектов бизнеса целям региональной экономической системы (данные расчеты могут проводиться с применением методики проблемно-ориентированных оценок [5]);
- регулярный мониторинг и оценка эффективности взаимодействия государства и бизнеса в целом и в дефрагментации на основные формы и направления для своевременной корректировки механизма.

При данном подходе в случае рассмотрения механизма принятия решения в качестве «черного ящика», то есть при условии временного отказа от анализа механизма принятия управленческих решений в части взаимодействия государственных и частных субъектов в мезоэкономике, информационный и результирующий модули механизма управления процессом взаимодействия будут выглядеть следующим образом (рис. 2).

Комбинированный учет отраслевых и региональных особенностей взаимодействия государства и бизнеса в рамках ограничений, накладываемых масштабом бизнес-акторов, позволяет, с одной стороны, выявлять и расширять точки и ареалы роста региональной экономики, с другой — нивелировать негативные эффекты лимитирующих составляющих регионального развития. В качестве примера могут быть рассмотрены транспорт, ЖКХ и образование. В первых двух случаях неудовлетворительное состояние инфраструктурных объектов обусловлено, в наибольшей степени, недостаточным количеством инвестиционных ресурсов, привлечение которых осложняется доминирующей ролью государства в данных сферах в силу необходимости обеспечения удовлетворения общественных потребностей. Следовательно, для решения существующих проблем целесообразно применение механизма государственно-частного партнерства. В сфере образования сложилась другая ситуация, характеризующаяся острой необходимостью установления соответствия между потребностями рынка труда и ключевыми компетенциями выпускников высших и средних профессиональных учебных заведений. Соответственно, лимитирующим фактором является информационно-координационный региональный модуль, усиление которого возможно посредством создания координационных временных и постоянных органов, характеризующихся межсекторным составом, четкой предметной областью решаемых вопросов, учетом императивов и вводных параметров вышестоящих экономических систем, интерактивностью и оперативностью, обеспечиваемой максимально полным использованием современных информационно-коммуникационных технологий. Структурированно приведенные примеры представлены в таблице 1.

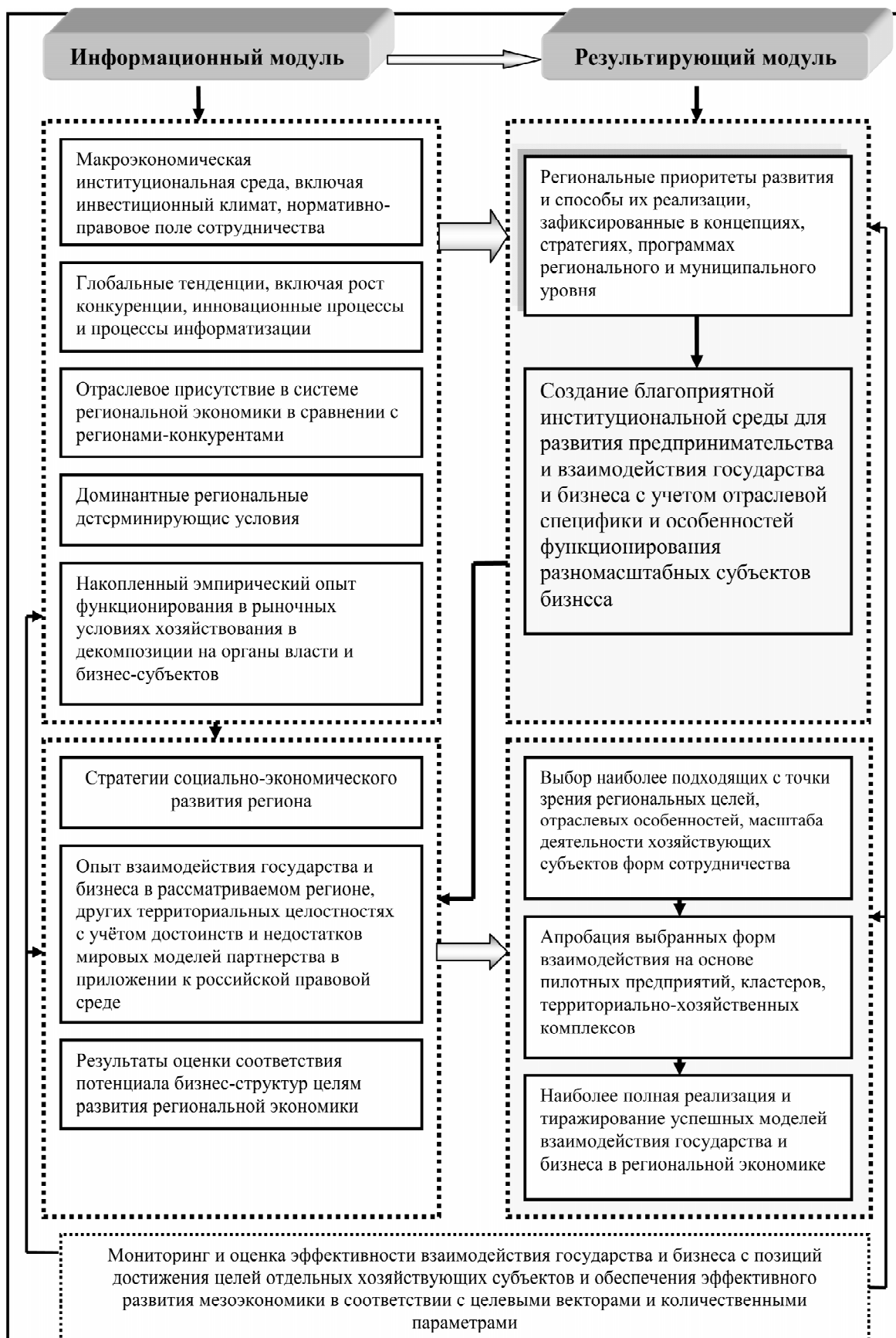


Рисунок 2. Информационный и результирующий модули механизма управления взаимодействием государства и бизнеса в регионе

Исследовательские работы, направленные на теоретическое осмысление и поиск прикладных решений интеграции рынков занятости и образовательных услуг, получили достаточно широкое распространение в последние годы во многих регионах, включая Ростовскую, Ленинградскую, Мурманскую области, Ставропольский край, Республику Карелия и др. [7, 6, 8].

Таблица 1. Возможные формы взаимодействия государства и разномасштабных субъектов бизнеса в некоторых сферах деятельности

Сфера деятельности	Размер предприятия	
	Крупный, средний	Малый
Транспорт	Строительство новых объектов транспортной инфраструктуры (мосты, дороги и т.д.) на основе концессионных соглашений. Участие в транспортных кластерах. Экспертиза законодательства.	Преимущественно сервисные и арендные контракты для выполнения ремонта и техобслуживания, инкорпорирование в реализацию соответствующих стратегий и программ.
ЖКХ	Инвестирование (в основном частное) в коммунальную инфраструктуру на основе механизмов государственно-частного партнерства в рамках концессионных соглашений, ротация кадров.	Оказание общественных услуг и оперативное управление объектами ЖКХ на основе договоров управления и аренды, сервисных контрактов (в основном за счет государственного финансирования), ротация кадров.
Образование	Участие в работе экспертных и координационных советов и комиссий, попечительских советов вузов, участие в разработке нормативно-правовой базы взаимодействия и программ регионального развития.	Привлечение институциональных посредников для взаимодействия, заказ на инновации и консалтинг, формирование кластеров с крупным бизнесом для развития партнерства с государством.

Тем не менее, отсутствие единой информационно-коммуникационной системы, позволяющей аккумулировать и анализировать информацию и оценивать эффективность применения различных форм и схем взаимодействия государства и бизнеса в решении вопросов отдельных функциональных областей и развитии территориально-локализованных целостностей в целом, приводит к тому, что практическое воплощение получают зачастую усеченные конструкции, не способные обеспечить полноты решения существующих проблем, координационные советы без соответствующей юридической проработки смещаются в декларативную плоскость, необоснованно дискредитируя данную форму сотрудничества. Это требует особого внимания к формированию единого регионального информационного пространства, интегрированного в систему межрегиональных коммуникаций, с акцентированием внимания на вопросах взаимодействия государства и бизнеса.

При этом представляется целесообразным рассмотрение функциональной декомпозиции взаимодействия государства и бизнеса в контексте разномасштабных хозяйствующих субъектов с амбивалентных позиций, отражающих стратегические фокусировки обеих сторон сотрудничества. Данная постановка вопроса позволяет утверждать, что выделенные направления управленческих воздействий органов власти получают определенную зеркальную дубликацию в бизнес-секторе, который посредством применения различных форм взаимодействия с государственными структурами на основе рыночных механизмов обеспечивает естественный отбор наиболее экономически целесообразных технологий сотрудничества. В данном случае речь идет о возможном расширении таких форм, как участие в разработке и экспертиза (в том числе антикоррупционная) законопроектов, затрагивающих деятельность субъектов бизнеса, участие в работе экспертных комиссий, лоббирование интересов отечественных производителей, инкорпорирование потенциала бизнес-сектора в разработку территориальных и отраслевых стратегических планов, развитие концессионных механизмов и т.п.

Важно отметить, что в настоящее время предприниматели слабо верят в то, что региональные власти учитывают интересы бизнеса при принятии решений (табл. 2 [9, с. 51]).

Таблица 2. В какой степени региональные власти учитывают интересы малого бизнеса

	всегда учитывают	как правило, учитывают	как правило, не учитывают	никогда не учитывают	разница «+»-х и «-»-х оценок
Южный ФО	3,3	28,8	36,2	18,5	77,4
Уральский ФО	3,7	24,1	48,8	10,0	68,9
Приволжский ФО	2,4	23,4	46,5	16,5	62,8
Центральный ФО	1,2	25,5	46,0	18,6	62,0
Дальневосточный ФО	0,9	24,2	41,7	22,7	60,6
Сибирский ФО	0,7	21,5	47,2	20,8	54,1
Северо-Западный ФО	0,4	17,6	48,0	21,6	48,5
в целом по РФ	1,7	23,8	44,8	18,6	62,2

Так, даже при наиболее благоприятной ситуации в данном вопросе в Южном федеральном округе более 50% респондентов указывают на то, что интересы малого бизнеса практически не учитываются при принятии управленческих решений региональными органами власти, в Сибирском ФО такого мнения придерживается почти 70% предпринимателей.

Взаимный учет интересов, повышение эффективности взаимодействия государства и бизнеса, развитие сотрудничества разномасштабных субъектов бизнеса между собой для усиления хозяйственных связей региональной экономики (возможное при наличии активной стимулирующей позиции государства) могут быть реализованы в рамках кластерного подхода, причем в качестве интегрирующего, стержневого механизма кластерных структур предлагается использовать крупные российские вузы. В рамках Ростовской области и Южного федерального округа в целом в такой роли может выступать Южный федеральный университет как инновационный научно-образовательный комплекс, создание которого, с одной стороны, соответствует основным задачам реструктуризации высшей школы, с другой — позволяет решить вопросы не только непосредственно поддержки малого бизнеса и стимулирования перевода региональной экономики (с последующей трансмиссией на макроуровень) на рельсы инновационного развития, но и формирования благоприятной институциональной среды взаимодействия разномасштабных субъектов бизнеса между собой и с государственными организациями, способствующей созданию самодостаточных кластеров компаний. То есть в данном случае возможен переход от парадигмы целесообразности взаимодействия бизнеса с вузом к парадигме взаимодействия одновременно с вузом и с другими хозяйствующими субъектами в региональном пространстве посредством вуза, где последний выступает инновационным центром координации хозяйственных связей, фактически являясь и субъектом, и институциональной площадкой развития партнерских отношений в системе региональной экономики.

Подобный опыт существует в Европе, где на базе Гентского университета создан «Инкубатор — инновационный центр», среди учредителей которого Правительство Восточной Фландрии, Мэрия г. Гента, Женераль банк, федеральные и региональные организации поддержки малого бизнеса, крупные фирмы и ряд других. Все они представлены в руководстве центра с целью проведения согласованной в общих интересах политики для решения двух задач: оказания помощи малым предприятиям и реализации через них нововведений, разработанных в университетских лабораториях или с участием научно-педагогических сотрудников университета. Причем, интересы университета прослеживаются в процессе решения обеих задач, поскольку в этом центре могут начинать малый бизнес выпускники университета, его преподаватели и научные сотрудники. Именно они доводят многие нововведения до конкретных технологий и изделий, которые, в свою очередь, интересуют крупные компании с точки зрения организации массового производства или масштабного внедрения результатов работы малых предприятий.

Преимущество Южного федерального университета, с точки зрения рассматриваемых вопросов, заключается в широчайшем диапазоне имеющихся специальностей и специализаций, ориентированностью на развитие собственного учебного и научного модулей при активном взаимодействии с бизнес-сектором, а также существующими контактами с предприятиями реального сектора экономики и общественными объединениями бизнеса (Торгово-промышленной палатой и Ростовским союзом работодателей), что в совокупности определяет достаточно полную субъектную вовлеченность в про-

цесс взаимодействия и позволяет сконцентрировать усилия и потенциал на развитии конкретных форм и моделей партнерства.

То есть фактически предлагаемый механизм позволяет сосредоточить в одном месте материально-технологическую, научную, информационную, кадровую, правовую, экспертно-консалтинговую составляющие инновационно-инвестиционной инфраструктуры предпринимательства, снижая транзакционные издержки. Характер проектной завершенности предложенная схема получит при условии усиления финансовой составляющей рассматриваемой инфраструктуры за счет использования фонда целевого капитала и вовлечения инвестиционных ресурсов крупного бизнеса в финансовые потоки указанного взаимодействия. В графическом представлении концептуальная модель кластероориентированного взаимодействия крупных и малых организаций посредством активизации участия в данном процессе властных структур и государственных образовательных учреждений представлена на рисунке 3.

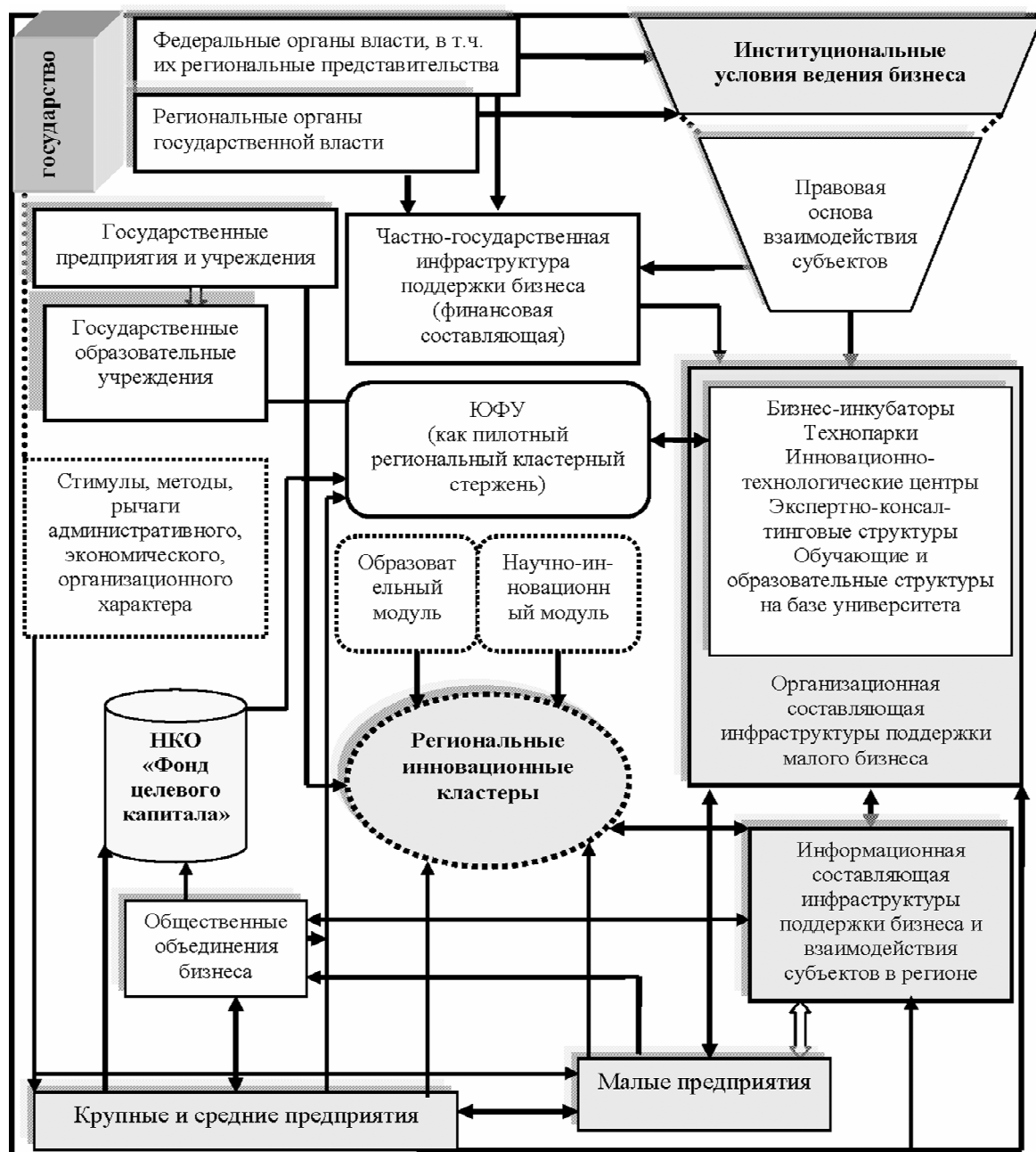


Рисунок 3. Концептуальная модель кластерного взаимодействия государства и разномасштабных субъектов бизнеса

Резюмируя перечисленные выводы и предложения, можно заключить, что взаимодействие органов государственной власти регионального уровня с крупными компаниями должно носить более адресный, индивидуализированный характер, тогда как для малых предприятий наиболее востребовано создание благоприятных институциональных условий развития, создающих предпосылки для сотрудничества разномасштабных субъектов бизнеса. В свою очередь, отраслевая специфика определяет выбор форм взаимодействия государства и бизнеса, в наибольшей степени отвечающих требованиям активизации точек и ареалов экономического роста и устранения лимитирующих составляющих развития субъектов в микро- и мезоэкономической проекции, что определяется как ретроспективой отраслевой динамики и государственного регулирования различных секторов экономики, ролью государства в обеспечении общественных интересов, так и накопленным потенциалом взаимодействия в отраслевом разрезе.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Бизнес и коррупция: проблемы противодействия: итоговый отчёт / К.И. Головщинский, С.А. Пархоменко, В.Л. Римский, Г.А. Сатаров; Регион. Обществ. Фонд «Информатика для демократии (Фонд ИНДЕМ).- М.: ИНДЕМ, 2004.
2. Взаимодействие малого и крупного бизнеса. Информационно-аналитический сборник. М.: ИПИ, 2004.
3. Интернет-опрос Альянс-медиа <http://www.allmedia.ru/Question/QuestShow.asp?QuestPeriodID=428>.
4. Исследование административных барьеров в 4 регионах (Санкт-Петербург, Калининградская, Свердловская, Новгородская области). Шестоперов О.М., Шеховцов А.О., Алимова Т.А., Пуга Д.В., Пушканова М.В., Шестоперов А.М., Щетинин О.А. М., 2005.
5. Матвеева Л.Г., Никитаева А.Ю. Методика комплексной оценки соответствия потенциала системы управления хозяйствующего субъекта целям экономики региона. Стратегии и проблемы региональной экономики: Научный вестник. Ростов н/Д: Изд-во СКНЦ ВШ, 2002. Вып. IV.
6. Социальное партнерство в профессиональном образовании и сфере занятости: методологические и организационные аспекты / Под ред. С.А. Иванова, Г.В. Борисовой. СПб.: Скифия, 2003.
7. Социально-экономический механизм интеграции рынка образовательных услуг в рынок труда: региональный аспект / Под ред. М.А. Боровской. Таганрог: ТРТУ, 2005.
8. Технологии социального партнерства в стратегическом развитии муниципального образования / Учебно-методическое пособие / Под ред. к.э.н., доц. Иванова С.А. СПб.: РНЦ ГМУ, 2003.
9. Условия и факторы развития малого предпринимательства в регионах РФ. Отчёт по результатам общероссийского исследования. ОПОРА России — ВЦИОМ. М., 2005.
10. Яковлев А. Российская корпорация и региональные власти: модели взаимоотношений и их эволюция // Вопросы экономики. 2007. № 1.

НИКУЛИНKOVA Л.Н.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРОЦЕССОВ УНИФИКАЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИБЫЛИ И СТИМУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Регулирование экономики на государственном уровне осуществляется через создание условий для функционирования рыночных механизмов с помощью экономических, финансовых, кредитно-денежных, административных методов воздействия. В качестве наиболее действенного инструмента финансово-экономического воздействия выступает налоговая политика. Определяя налогоплательщиков, объекты налогообложения, налоговые базы, ставки и льготы, государство в лице законодательной власти регулирует экономические процессы, стимулируя или сдерживая развитие тех или иных видов экономической деятельности с целью структурной перестройки экономики. При этом, как показывает мировой опыт, в том числе и практика налогообложения в России, возможности структур-

ной перестройки экономики и стимулирования экономического роста зависят не только от снижения ставок изъятия налогов.

В частности, исследование современного макроэкономического положения России показывает, что в условиях отмены ряда налогов и снижения ставок одна из важнейших проблем экономики — проблема эффективности деятельности хозяйствующих субъектов реального сектора экономики — несмотря на определенные улучшения, сохраняется, что указывает на необходимость совершенствования действующего сегодня механизма налогообложения. Из числа наиболее актуальных проблем отмечается недостаточное использование регулирующей функции налогов через формирование механизмов ее реализации. При этом использование не только фискальной, но и регулирующей функции налогов для стимулирования экономического роста предусмотрено Программой социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2006–2008 годы) [4, ст. 589] в качестве одного из ключевых направлений деятельности Правительства Российской Федерации в налоговом реформировании.

Учитывая, что наибольшее регулирующее воздействие на экономику оказывает прямое налогообложение, поскольку непосредственно определяет не только размеры изъятий, но и объем ресурсов, остающихся в распоряжении хозяйствующих субъектов, в качестве объекта исследования выбрана система налогообложения прибыли. При этом важно, что налог на прибыль относится к числу бюджетообразующих налогов: в доходах консолидированного бюджета Российской Федерации он занимает порядка 30 процентов.

Кардинальные изменения в исчислении налога на прибыль произошли с 1 января 2002 года: базовая ставка налога снижена с 35 до 24 процентов, что дает потенциальную возможность для расширения производства, сняты практически все ограничения на вычет затрат, введены новые правила амортизационных отчислений, отменено большинство льгот.

Поскольку 2002 г. был переходным, эффективность воздействия системы налогообложения прибыли на тенденции экономического развития изучена на примере 2003–2005 гг.¹

В частности, в Ростовской области² в 2003–2005 гг. среднегодовой рост валового регионального продукта (ВРП) в действующих ценах составлял 23%, прибыли прибыльных предприятий — 18%. Так, в 2003 г. при росте ВРП 23% прибыль увеличилась на 12%, в 2004 г. — соответственно 23% и 20%, в 2005 г. — 24% и 22%.

В результате отставания темпов роста прибыли от темпов роста ВРП на протяжении трех лет исследуемого периода доля прибыли в ВРП динамично снижалась: в 2003 г. она составила 9,8%, 2004 г. — 9,6%, 2005 г. — 9,4%.

Снижена рентабельность продукции: в условиях ранее действовавшей системы налогообложения — в 2000–2001 гг. — она составляла 9,5–9,7%, после реформирования — в 2004–2005 гг. — 5%, рентабельность активов снижена с 3,8% до 2,1–2,9%. Не изменился удельный вес убыточных крупных и средних предприятий — в 2005 г. этот показатель остался на уровне 2001 г. — 23%.

Одной из основных проблем экономики продолжает оставаться низкий уровень ее технического вооружения, изношенность парка оборудования. Степень износа основных фондов по состоянию на 1 января 2005 г. превысила 42%, в том числе в промышленности, сельском хозяйстве и строительстве — порядка 48%, на транспорте и в коммунальном хозяйстве — свыше 50%.

Таким образом, несмотря на значительную либерализацию законодательства по налогу на прибыль, отмечается снижение рентабельной деятельности, наличие значительного количества убыточных предприятий, включая ведение рядом хозяйствующих субъектов убыточной деятельности на протяжении ряда лет, что не является нормой в условиях рыночной экономики, поскольку основной целью ведения предпринимательской деятельности является извлечение прибыли.

Проведенный анализ, включающий изучение мирового опыта налогообложения прибыли, позволяет выявить причины существующих диспропорций между реальным состоянием экономики и действующим в России корпоративным налогообложением.

Первое. Регулирующую функцию налога на прибыль сдерживает единая базовая ставка налога для высокорентабельных и низкорентабельных видов экономической деятельности (в большинстве своем это обрабатывающие производства, вкладывающие прибыль в развитие), а также банков-

¹ Разработка бухгалтерской отчетности 2006 г. органами статистики не завершена.

² Данные Ростова.

ской, страховой, посреднической деятельности, в которых традиционно высокая прибыльность и которые ранее платили налог по ставке 43%.

В то же время, как показывает практика корпоративного налогообложения Австрии, Бельгии, Великобритании, Канады, Нидерландов, Франции [1, с. 16–23], США [2, с. 56], перераспределение налоговой нагрузки за счет установления прогрессивных налоговых ставок в зависимости от уровня доходов, дифференциации ставок для некоторых категорий налогоплательщиков дает существенный эффект и смену приоритетов в экономическом развитии.

Поэтому от установления единой ставки, что характерно для действующей системы налогообложения прибыли в России, необходимо отходить.

Второе. К эффективным рычагам налогового регулирования относятся льготы. Однако следует отметить, что здесь необходим баланс интересов государства и хозяйствующих субъектов.

Действующий в России до 2002 г. льготный налоговый режим снижал налогооблагаемую прибыль на 22–24 процента, вследствие чего эффективная ставка налога на прибыль (после всех льгот) составляла около 26%¹. У предприятий же из-за большого перечня разнообразных льгот отсутствовала заинтересованность вкладывать финансовые ресурсы в приоритетные с точки зрения государственных интересов направления развития.

Наряду с этим мировой и отечественный опыт доказывает, что в условиях отмены налоговых льгот возможность определять и стимулировать приоритетные направления развития производства отсутствует, что лишает налог регулирующей функции.

Если обратиться к практике развитых стран, то система налоговых льгот — явление довольно распространенное. К примеру, в Германии предусмотрено «льготное налогообложение той части прибыли хозяйствующих субъектов, которая выделяется на формирование резервов, основным назначением которых является обеспечение перспективного развития хозяйствующих субъектов. Размеры этих резервов практически не ограничиваются и рассматриваются как источники инвестиций не только для данного предприятия, но и, учитывая их временное перераспределение через финансовый (фондовый и кредитный) рынок, для других предприятий» [2, с. 113–114].

Что касается установления главой 25 Налогового кодекса Российской Федерации некоторых льгот, которые носят косвенный характер, то они не оказывают прямого стимулирующего эффекта. Это относится, в частности, к возможности снижения на 4 процентных пункта ставки налога, подлежащего зачислению в бюджеты субъектов Российской Федерации, законами субъектов Российской Федерации, механизму ускоренной амортизации, уменьшению в течение десяти лет налоговой базы на всю сумму убытка, полученного в предыдущем налоговом периоде.

Поэтому нужна не отмена, а трансформация налоговых льгот, что представляет собой нормальный процесс стимулирования инвестиций в определенные виды деятельности, развитие высоких технологий. Регулирующей функции налога на прибыль можно добиться, восстановив инвестиционные льготы прямого действия.

Третье. Эффективным инструментом регулирующего воздействия является формирование налоговой базы. «Налоговая база по сути представляет собой объект налогообложения, подвергшийся необходимой корректировке и «готовый» для применения налоговой ставки и исчисления суммы подлежащего уплате налога» [3, с. 141]. Поэтому от методов формирования налоговой базы зависит увеличение или уменьшение налоговых обязательств, что, в свою очередь, создает дополнительные стимулы или, наоборот, ограничения по расширению производства.

Однако действующее законодательство в части формирования налоговой базы чрезмерно лояльно: экономическая оправданность затрат является оценочной категорией. В соответствии со статьей 252 Налогового кодекса Российской Федерации [3, с. 333] расходы, учитываемые в целях налогообложения прибыли, должны быть обоснованными. При этом к обоснованным расходам Кодекс относит экономически оправданные затраты.

Следствием либерализации налоговых вычетов, как показывает практика, наряду с реальными показателями убыточности, многие предприятия зачастую искусственно завышают затраты на производство продукции, операционные и внереализационные расходы, вследствие чего при относительно стабильном финансовом положении они заявляют убытки. Этот вывод основан на результатах про-

¹ Расчеты автора по данным налоговой отчетности Управления Федеральной налоговой службы по Ростовской области за 2001 г.

веденного автором анализа финансово-хозяйственной деятельности и многомерного рейтингового анализа с использованием коэффициентов корреляции по шести крупным предприятиям, из которых три на протяжении трех лет работали убыточно, и три — прибыльно. Установлено, что по одному из трех убыточных предприятий финансовое положение соответствует финансовому положению прибыльно работающих предприятий. Вывод очевиден: наличие убыточности при благополучном финансовом положении свидетельствует о том, что действующие методы и средства налогообложения прибыли экономически не «привязаны» к финансовым результатам, их воздействие на экономические процессы носит исключительно фискальный характер. При этом в условиях несовершенства законодательства и умело манипулируя им, предприятия защищены статьей 3 Кодекса [3, с. 6], согласно которой все неустраняемые сомнения, противоречия и неясности актов законодательства о налогах и сборах толкуются в пользу налогоплательщика. Соответственно, при таких обстоятельствах даже позитивные сдвиги в экономической действительности не дают оснований надеяться на существенное сокращение убыточной деятельности.

В связи с этим необходимо законодательное уточнение состава расходов, методики их расчета, что будет наиболее достоверно отражать реальные результаты деятельности и, в свою очередь, приведет к сокращению числа организаций, заявляющих необоснованные убытки. Следует также внести изменения в действующее законодательство о банкротстве, предусмотрев механизм применения к убыточным в течение длительного времени предприятиям обязательной процедуры банкротства. Сегодня эта норма распространяется на убыточные предприятия, которые имеют налоговую задолженность [5].

Исключительно важно, что в отношении вычетов существуют четкие правила в зарубежных странах, на фоне которых несколько жестко выглядит опыт налогового регулирования Австрии, где «в случае получения компанией убытка уплата минимального корпоративного налога переносится на будущее, до получения прибыли» [1, с. 17].

Четвертое. Необходимо отказаться от автономной системы налогового учета, установленного главой 25 Кодекса, в пользу бухгалтерского учета, который наиболее достоверно отражает реальное финансовое положение и финансовые результаты деятельности организаций, дает информацию о причинно-следственных связях, содержит внутреннюю систему контроля, отвечает одному из главных принципов налогообложения — экономической обоснованности налога, обеспечивает механизм реализации этого принципа.

В этой связи принципиально важно производить расчет налоговой базы на основе бухгалтерского учета посредством корректировок, что соответствует мировому опыту, для которого налоговый учет является встроенным элементом бухгалтерского учета. В этом случае экономическая сущность учета является основной, а посредством фискальной функции производятся ограничения затрат.

Представляется интересным тот факт, что несмотря на введение налогового учета, установление открытого перечня затрат, отмену льгот, снижение ставки налога, эффективная ставка налога практически осталось на том же уровне, что и до начала реформирования системы налогообложения прибыли. Так, по выборке, включающей 30 крупнейших предприятий Ростовской области, в 2005 г. налоговая база по данным налогового учета превышала бухгалтерскую прибыль у 18 предприятий, не достигала бухгалтерской прибыли — у 12 предприятий. В целом по всей выборке превышение составило 386 млн.руб., или 11,5%. Совокупная сумма налога на прибыль — 902 млн.руб., или 24% к налоговой базе (3747 млн.руб.), достигла почти 27% к бухгалтерской прибыли (3361 млн.руб.). В результате в целом указанная группа предприятий при номинальной ставке налога на прибыль в 24% фактически рассчитывалась с бюджетом по ставке 27% по отношению к бухгалтерской прибыли, что практически соответствует эффективной ставке налога, сложившейся в целом по области в 2001 году.

Анализ действующей системы налогообложения прибыли и возможностей стимулирования через эту систему макроэкономических процессов позволяет сделать следующие выводы:

1. Реформа налогообложения прибыли, механизм которого установлен главой 25 Налогового кодекса Российской Федерации, несмотря на значительные изменения, не внесла серьезных изменений в налоговую нагрузку предприятий.

2. Главной оценочной характеристикой исчисления налога на прибыль, даже в условиях его существенной либерализации, является фискальное действие. Законодателями не учтены такие важные функции, как регулирующая и стимулирующая, обладающие способностью воздействовать на экономические процессы.

3. Регулирование корпоративного налогообложения проводилось без достаточной теоретической проработанности опыта налогообложения в зарубежных странах и специфики экономических, социальных и политических условий России.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Грибкова Н.Б. Опыт налогового регулирования в зарубежных странах и возможность его использования в России // Налоговая политика и практика. 2005. № 7.
2. Жуков Э. Сравнительный анализ мировой системы налогообложения // Вестник ФАЦ. Федеральный аналитический центр. 2004. № 2.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая. М.: Омега-Л, 2006.
4. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 19.01.2006 г. № 38-р // Собрание законодательства РФ. 30.01.2006. № 5.
5. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ / Российская газета. № 209-210. 2002. 2 ноября.

НОВИКОВ В.С.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

В современных условиях изменяется подход к сущности, значению и способам приобретения знаний и отбора информации. Современному обществу нужны специалисты нового типа, обладающие не только высокими профессиональными знаниями, но и определенными личностными качествами и навыками поведения, к которым относятся: способность к предпринимательской деятельности и менеджменту, компетентность, огромный интеллект и высокий уровень культуры, склонность к индивидуальному творчеству. Новая парадигма образования заключается в том, чтобы не просто передавать обучающимся конкретные знания и служить «информационной накачкой», а научить их умению адаптироваться к качественно иным условиям хозяйствования и жизнедеятельности в целом, встраиваться в динамично изменяющуюся среду. Декларируемая цель может быть достигнута путём добровольного объединения кадровых, интеллектуальных, материально-технических, информационных и административных ресурсов на основе ассоциативного объединения университетов, академических институтов, государственных научных центров, технопарков, инновационно-технических центров и инновационно активных предприятий.

На сегодняшний день наиболее эффективным механизмом интеграции, на наш взгляд, являются учебно-научно-инновационные комплексы (УНИК), создаваемые на базе ведущих университетов страны, способные генерировать идеи, вести научные исследования и на их основе разрабатывать конкурентоспособные образцы новой техники и технологий.

В рамках УНИК объектами интеграционной деятельности выступают:

- новые организационно-экономические модели кафедр и совместных структур учебного профиля;
- совместные научно-образовательные и инновационные центры;
- программы фундаментальных и прикладных исследований в интересах развития приоритетных научно-образовательных направлений;
- механизмы создания и функционирования центров коллективного пользования уникальным оборудованием;
- права на объекты совместно созданной интеллектуальной собственности, механизмы их коммерциализации; формирование планов подготовки докторантов и аспирантов по научно-образовательным направлениям, а также реализация программ целевой подготовки специалистов для инновационных фирм в интересах УНИК.

Постановление Правительства РФ об университетских комплексах, объединяющих образовательные учреждения, некоммерческие организации или выделенные из их состава структурные подраз-

деления было принято в 2001 году. Однако процесс образования таких комплексов фактически уже шел в нашей стране и до выхода этого постановления¹. Отмечая важность проделанной работы, вместе с тем заметим, что она была ориентирована непосредственно на решение интеграционных вопросов цепи «образование — наука» и лишь опосредованно таких направлений, как «наука — производство» и «образование — производство».

В настоящее время интегрированные структуры академической науки и высшей школы созданы более чем в 60 регионах России, в том числе в Краснодаре на базе Кубанского государственного университета (КубГУ). В УНИК КубГУ разработка инновационных проектов осуществляется в таких областях, как: биотехнология, новые типы кристаллов для лазеров, мембранные технологии, поиск нефти и газа, новые шрифты и других.

Модель УНИК способствует более эффективному использованию потенциала ученых университетов и регионов. В структурах комплексов внедряются новейшие образовательные и информационные технологии, что, в конечном итоге, улучшает качество подготовки специалистов. Сокращаются затраты и временной цикл от научной идеи до опытного образца и новой технологии. Сотрудничество профессорско-преподавательского состава университетов со специалистами партнерских структур УНИК дает резкий импульс развитию научно-технической деятельности. Университеты получили более широкие возможности для оказания помощи преподавателям, аспирантам, студентам, активно занимающимся научной работой, в изготовлении опытных образцов, проведении производственных испытаний, патентовании новых технических решений. Университеты пополняют доходную часть своего бюджета за счет доходов от реализации продукции собственных производств, дивидендов от участия в деятельности совместных предприятий и организаций. Образовательные учреждения УНИК оснащаются современным оборудованием учебно-лабораторным и научным оборудованием.

Отмечая успехи развития модели УНИК, нельзя не отметить факторы, тормозящие этот процесс. Прежде всего, несовершенство нормативно-правовой базы, которое болезненнее всего сказывается в слабо защищенной научно-образовательной сфере. Проблемы структурирования вуза связаны с невозможностью введения в состав вуза юридических лиц. В условиях же объединения в виде ассоциации юридических лиц не решаются проблемы совместного владения имуществом, передачи из вуза в научно-исследовательский институт бюджетных средств. Не находят решения названные проблемы и в рамках других действующих в настоящее время форм объединений типа коммерческого партнерства. В настоящее же время наиболее предпочтительным правовым статусом УНИК, на наш взгляд, является ассоциация, включающая совместно учрежденные университетом и инвесторами фирмы — юридические лица, находящиеся вне университетского комплекса.

Интеграционные процессы требуют значительных финансовых средств. Считаем целесообразным создание в рамках Российского фонда технологического развития (РФТР) специальной программы, в рамках которой финансировались бы как объекты интеграционной инфраструктуры, так и совместные исследовательские проекты НИИ и вузов. Как известно, РФТР пока не удалось найти свое точное позиционирование применительно к структуре этапов инновационного цикла. Сегодня фонд не может напрямую финансировать создание интеграционной инфраструктуры, поскольку не имеет права выдавать свои «кредиты» государственным учреждениям (их возврат возможен только из прибыли, которой у большинства из них практически нет). Очевидно, что с внесением изменений в законодательство РФТР мог бы стать одним из главных государственных источников инвестирования образовательно-научных комплексов.

Для повышения эффективности деятельности УНИК целесообразно также создание собственных финансовых структур, при помощи которых отрабатывались бы системы взаимодействия партнеров. Сегодня активно обсуждается законопроект, предусматривающий введение института эндаументов — специальных фондов, средства которых не расходуются на текущую деятельность, а инвестируются и дают организации регулярный доход. Механизм эндаументов во всем мире решает задачи долгосрочного финансирования некоммерческих организаций (НКО). В нашей стране при существующем налоговом режиме эффективность функционирования эндаументов, на наш взгляд, будет невысока, поскольку предполагает двойное налогообложение. Вначале благотворитель жертвует средства из чистой прибыли и платит с них налоги, а затем уже НКО платит налог на доход от инвестиций. Чтобы произошел реальный переворот в финансировании образования и науки, необходимо внесение

¹ Для создания каждого университетского комплекса принималось специальное решение Правительства РФ.

изменений в налоговое законодательство, предусматривающих, в том числе и исключение средств, перечисляемых в эндаументы, из налоговой базы.

Конкурентоспособная стратегия деятельности комплексов в конечном итоге должна быть направлена на формирование и развитие кластеров, профильно-ориентированных по содержанию деятельности и инновационно ориентированных по сущности и формам взаимодействия участников интеграционных процессов.

Вместе с тем, среди ученых существуют и другие мнения. Примером может служить идея организации в пригороде Екатеринбурга крупнейшего в стране вуза — Большого евразийского государственного университета. Предполагается создать интеграционный комплекс высших учебных заведений и НИИ Уральского отделения РАН на площади полторы тысячи гектаров для 250 тысяч студентов, ученых и предпринимателей. На наш взгляд, в условиях хронического недофинансирования науки и образования акцент должен быть смещен с разработки грандиозных планов на развитие уже существующих университетских учебно-научно-инновационных комплексов.

Учитывая тот факт, что знания и навыки имеют «короткий жизненный цикл», человек должен постоянно совершенствовать свои знания. Как следствие этого, все более актуальными становятся непрерывность образования и повышение квалификации. В современной России проблемы профессиональной подготовки решаются большей частью централизованно и автономно: отдельно система образования и отдельно производство. Традиционная модель подготовки «профессионального человека», которая хорошо показала себя в период индустриального развития, в условиях постиндустриального общества, когда основной сферой занятости становится сфера услуг или альтернативная занятость, исчерпала себя. В новых условиях связи вузов и предприятий должны иметь новую, адекватную требованиям времени форму. В системе образования необходимо наладить обратную связь (бизнес — образование) и установить тесное взаимодействие с фирмами-потребителями. Бизнес-образование — это синтез экономики, управленческой социологии и права. Сегодня более 20 миллионов специалистов всех уровней нуждаются в повышении квалификации.

В международной экономической лексике появился новый термин — «организационный капитал», под которым понимается способность организации мобилизоваться и поддерживать процесс изменений, необходимых для реализации долгосрочных планов. Организационный капитал предоставляет возможность объединить материальные (физический и финансовый капитал) и нематериальные активы (человеческий и информационный капитал) таким образом, чтобы они слаженно работали на достижение стратегических целей предприятия. Достижение высокого уровня организационного капитала рассматривается в качестве одной из важнейших предпосылок успешной реализации стратегии компании, и, несомненно, требует обучения.

В развитых странах мотивация непрерывного обучения для компаний, только начинающих свой бизнес, или не желающих содержать собственные образовательные учреждения, решается при помощи специализированных фирм-посредников. В России создана ассоциация бизнес-образования, в которую входят около ста школ бизнеса. В этом контексте считаем целесообразным формирование на базе университетских УНИК сети региональных центров бизнес-образования, в которых должны реализовываться специальные программы профессионального обучения и повышения квалификации.

Так, например, при Кубанском государственном университете действует институт профессиональной переподготовки и повышения квалификации кадров, в который входят центры профессиональной переподготовки педагогических кадров, военнослужащих, работников сферы молодежной политики; учебно-методические центры института профессиональных бухгалтеров России и института государственных закупок Министерства финансов РФ; а также краевой центр бизнес-образования.

Подчеркнем, что в учебном процессе должны участвовать все подразделения университетского учебно-научно-инновационного комплекса (проведение занятий в ИТЦ, инновационных фирмах и т.п.). Полагаем, что подобная организация процесса позволит повысить качество подготовки специалистов, т.е. подготовить менеджеров, которые, во-первых, хорошо владеют предметной областью и знакомы с основными тенденциями развития рынка высоких технологий, во-вторых, ориентированы не столько на получение новых научных знаний, сколько на коммерциализацию наукоемких технологий в этой области.

Сегодня в России сложилась парадоксальная ситуация: при росте международного признания отечественного бизнес-образования наше общество равнодушно к этому звену подготовки кадров.

Бизнес-образование (за редким исключением) не получает реальной поддержки российских финансово-промышленных групп, все еще мало востребовано. Как правило, корпорации ограничиваются проведением кратких бизнес-курсов, тренингов. Условия бизнеса в России, к сожалению, таковы, что позволяют получать значительные доходы без внедрения инноваций и дополнительных затрат на обучение сотрудников. На наш взгляд, ситуация изменится коренным образом, когда инновации станут единственным способом выживания фирм в рыночных условиях, и предприниматели вынуждены будут инвестировать в развитие человеческого и организационного капитала.

В то же время рынок услуг по подготовке, переподготовке и повышению квалификации кадров является привлекательным для транснационального бизнеса, стремительно осваивается крупными ТНК. Процесс подготовки кадров полностью интегрирован в систему управления. Ежегодные затраты на профессиональное образование и повышение квалификации персонала составляют не менее 80-100 миллиардов долларов. В борьбе за повышение качества обучения активно используются новейшие технологии и системы обучения, ускоренные курсы и другие новшества. Так, средства, выделяемые корпорацией «American Telephone and Telegraph» на подготовку кадров, значительно превышают бюджет Массачусетского технологического института.

Крупнейшие ТНК, как правило, располагают собственными системами подготовки кадров — корпоративными университетами. Во всем мире сейчас насчитывается примерно 1600 корпоративных университетов, а 10 лет назад их было всего лишь 400. В корпоративных университетах широко распространено так называемое «кооперированное образование», предполагающее чередование работы и учебы.

Полагаем, что процесс формирования новых институтов в сфере образования нашей страны может быть ускорен путем выявления сил его поддержки — группы экономических агентов, предъявляющих спрос на эти институты. Целесообразно развивать кооперацию агентов, создавать условия для ее широкого распространения среди всех участников образовательного процесса.

ОБМАЧЕВСКАЯ С.Н.

РОЛЬ НАЛОГОВОЙ КОМПОНЕНТЫ В ФИНАНСОВОМ ПОТЕНЦИАЛЕ РЕГИОНА

Налоговая компонента в современных рыночных условиях составляет важную часть финансового потенциала любого региона. Для стран с развитой экономикой рыночного типа, где механизмы межбюджетных или межправительственных взаимоотношений в рамках государственных финансов строятся независимо от соотношения частных финансов того или иного региона, вопрос об оценках финансового потенциала отдельно от потенциала налогового не стоит. Применительно к России, целесообразно исследовать проблему не только налогового, но и финансового потенциала, их взаимосвязи и взаимозависимости, поскольку налоговый потенциал, образующий основу доходов бюджета является составной частью финансового потенциала. Масштабы и условия мобилизации налогов, их соответствие реальным бюджетным потребностям оказывают существенное влияние на параметры денежной и кредитной эмиссии, объем и скорость денежного обращения страны.

Выбор того или иного аспекта оценки налогового потенциала зависит от конкретных задач исследования: изучение активности региональных властей по собираемости налогов и соответствующее сопоставление субъектов по этому показателю; для решения задач, связанных с совершенствованием налоговой системы, или формирования бюджетной финансовой и денежно-кредитной политики центра по отношению к регионам.

В контексте рассматриваемой в статье проблемы, на наш взгляд, актуализируется роль оценки налоговой активности администрации того или иного региона, которая характеризует результаты практического использования имеющегося потенциала в соответствии с действующим налоговым законодательством.

Налоги являются главным методом перераспределения национального дохода, обеспечивают преобладающую долю доходов бюджета. По юридическим формам доходы бюджетной системы де-

лется на налоговые и неналоговые. Налоговые платежи, в отличие от неналоговых, в большей степени отвечают рыночной экономике. Поэтому и формирование доходной части бюджетов в основном ориентировано на налоговые доходы.

Доходная часть республиканского бюджета, как регионального бюджета, состоит из регулирующих и собственных доходов. Республика Адыгея — это высокودотационная республика, и поэтому значительная доля принадлежит регулирующим доходам, а именно трансфертам и субвенциям из федерального бюджета. Так согласно статистическим данным по Республике Адыгея за 1995–2005 гг., профицит бюджета наблюдается только в 2002 и 2005 годах. В остальных исследуемых периодах доходов бюджета даже с учетом поступления трансфертов не хватало для покрытия расходных обязательств.

В целом бюджет РА за 2005 год по собственным доходам (без субвенций, дотаций и задолженности по взаимным расчетам) исполнен на 101,2%, что на 8,1 процентного пункта ниже, чем на 1 января 2005 года и на 20,7% выше, чем на 1 января 1995 года. Доля безвозмездных перечислений в структуре доходов консолидированного бюджета РА за 2005 год выросла на 6,7 процентного пункта и составила 60,7%, в то время как в 1995 г. она составляла менее 40%.

В структуре доходов консолидированного бюджета РА (без учета взаимных расчетов, субвенций и дотаций) за 2005 год удельный вес налоговых поступлений составил 88,6%, неналоговых доходов — 11,4%. В структуре налоговых поступлений возрасла доля налога на доходы физических лиц — 42,4% от общей величины доходов (за 2004 год — 39,9%); акцизы — 13,1% (12,9%), налог на имущество — 12,8% (6,4%), налог на прибыль — 11,8% (12,5%), налоги на совокупный доход — 8,1% (5,7%).

Задолженность по налогам и сборам на 1 января 2006 года составила 444,5 млн. рублей (составила 19,7% от суммы поступлений налогов и сборов в бюджет), в том числе задолженность по налогу на добавленную стоимость — 184,4 млн. рублей (составила 37,3% от суммы поступлений этого налога), задолженность по акцизам — 108,4 млн. рублей (составила 39,4% от суммы поступлений этого налога), задолженность по налогу на прибыль — 27,6 млн. рублей (составила 11,1% от суммы поступлений этого налога).

Неплатежи предприятий оказывают негативное влияние на общую социально-экономическую ситуацию. Просроченная задолженность по платежам в бюджет предприятий за период с 1995 по 2005 гг. увеличилась в 6,8 раза (что ниже темпов инфляции за тот же период). Доля неплатежей в федеральный бюджет в 2004г. составила 55,6% от общей суммы просроченной задолженности в бюджет против 52,8% в 1995 году, а наименьшая доля неплатежей в федеральный бюджет наблюдалась в 1997 году — 33,2%, в 2003 г. — была максимальной и составила 59,0%. Задолженность по платежам во внебюджетные фонды за период с 1995 по 2005 годы увеличилась в 15,7 раза (что более чем в 1,6 раза опережает темпы инфляции)

Исполнению бюджета в 90-х годах рассматриваемого периода препятствовал опережающий рост задолженности по налоговым платежам по сравнению с годовыми темпами инфляции. По состоянию на 1 января 2006 года задолженность по платежам в бюджеты всех уровней с учетом долгов, перешедших с прошлого года, составила 444,6 млн. рублей, или 19,7% от общего объема налоговых поступлений в бюджеты всех уровней, что на 10,8 процентного пункта ниже, чем в 2004 году. За 2005 год задолженность по платежам в бюджет уменьшилась на 24,1% при годовой инфляции в 112,2%, что говорит о снижении ее реального объема.

Анализ и обобщение существующих методов определения налогового потенциала региона позволяет с достаточной долей условности объединить рассчитываемые на их основе показатели в три группы [1, с. 37–40]. Рассмотрим одну из них, которая включает показатели, рассчитываемые с применением единой стандартной ставки (нормы) налогообложения потенциальных налоговых баз, что упрощает и активизирует сам алгоритм расчета. В качестве примера можно рассмотреть алгоритм расчета налогового потенциала региона, оцениваемого исходя из объема его ВРП.

Математически это выражается следующим образом:

$$H_p = B P_i R \quad (1)$$

где H_p — налоговый потенциал i -ого региона в расчете на душу населения; $B P_i$ — валовой региональный продукт i -ого региона в расчете на душу населения;

R — стандартная ставка налогообложения;

Стандартная ставка R , исчисляется на базе совокупных величин налоговых доходов бюджетов

всех регионов Российской Федерации:

$$R = D/ВВП \text{ (2)}$$

Д — совокупная величина налоговых доходов всех регионов, за 2005г составила 2199,9 млрд. руб. [2, с. 6–7].

ВВП — суммарная величина ВРП всех регионов или общая величина валового внутреннего продукта за 2005г — 21598 млрд. руб. [3, с. 7–32].

Отсюда стандартная ставка будет:

$$R = D/ВВП = 0,14$$

Применив эту стандартную ставку к объему валового регионального продукта Республики Адыгея, произведенного в 2005 г. можно вычислить налоговый потенциал региона:

$$Нр = 15,49 \cdot 0,14 = 2,17 \text{ млрд. руб.}$$

Фактически доля налоговых доходов в общем объеме бюджета РА за 2005 г. составила 34,8%. Абсолютная сумма налоговых доходов, была немногим более 1,64 млрд. руб., что свидетельствует о недостаточном использовании имеющегося в республике налогового потенциала.

Однако, являясь высокودотационной республикой, Адыгея за 2005 год получила из федерального бюджета 2850,3 млн. руб., что составляет около 61% всех поступлений в доходную часть ее бюджета. В этих условиях одной из главных задач региональных финансов становится сокращение дотационности республиканского бюджета. Существуют два пути решения этой задачи. Первый — это дальнейшее увеличение объемов производства продукции и услуг и на этой основе укрепления доходной базы поступающих в бюджет налогов. Второй — повышение налоговой активности региональных администраций, с тем чтобы обеспечить максимально высокий уровень собираемости налогов. Оба пути тесно связаны с развитием конкретных отраслей реальной экономики, а также с реализацией «Программы экономического и социального развития Республики Адыгея на 2004–2008 годы», принятой Кабинетом Министров Республики Адыгея в 2004 г. В тоже время необходимо отметить, что налоговая активность администраций сама по себе не наступает. Налоговая активность становится эффективным инструментом, если выявлены и активно используются резервы роста налогового потенциала. Одним из наиболее доступных экономико-статистических методов при этом можно считать индекс налогового потенциала, который исчисляется по формуле:

$$Inj = Нпj / Д \text{ (3)}$$

Inj — индекс налогового потенциала 1-го региона;

Нпj — налоговый потенциал 1-го региона в расчете на душу населения;

Д — среднедушевые налоговые доходы бюджетов всех регионов.

Используя статистические данные можно определить индекс налогового потенциала по Республике Адыгея (табл.1).

Таблица 1. Исходная информация, необходимая для расчета индекса налогового потенциала [4]

Показатели	Единица измерения	2005 г.
1. ВВП Российской Федерации	млрд. руб.	21598
2. ВРП республики Адыгея		15,49
3. Численность населения РФ	млн. чел.	144,2
4. Численность населения РА		0,442
5. Совокупная величина налоговых доходов всех регионов	млрд. руб.	2199,9
6. Налоговые доходы РА		1,64

Используя данные таблицы 1, сначала определим следующие показатели:

1. Налоговый потенциал i-го региона, то есть Республики Адыгея на душу населения:

$$Нпj = 1,64 : 0,442 = 3\,710 \text{ руб.}$$

2. Среднедушевые налоговые доходы бюджетов всех регионов:

$$Д = 2199,9 : 144,2 = 15255 \text{ руб.}$$

3. Отсюда индекс налогового потенциала Республики Адыгея составляет:

$$Inj = Нпj / Д = 3710 : 15255 \times 100\% = 24 \%$$

Индекс налогового потенциала региона, таким образом, представляет собой отношение налогового потенциала региона на душу населения к средним душевым бюджетным доходам всех регионов.

Величина этого индекса характеризует состояние экономики региона. При наличии в регионе постоянно действующих промышленных предприятий, транспортных и строительных организаций и высокопроизводительного сельского хозяйства, индекс налогового потенциала региона мог бы быть на уровне 50–60%. Но, так как промышленность, сельское хозяйство и другие отрасли материальной сферы экономики республики до сих пор еще находятся в состоянии застоя, полученный индекс (24%) отражает тот уровень, который республикой достигнут в 2005 году.

Таким образом, очевидно, что основным методом формирования финансового потенциала региона выступает мобилизация налоговых поступлений. Реализация его возможна в условиях функционирования рыночной экономики, где налоговая форма изъятия средств в бюджет становится преобладающей в общей системе финансовых взаимосвязей и чем ближе по иерархии управления налоговая политика к населению и хозяйству территории, тем она в большей степени способна влиять на экономику — основу жизнедеятельности. Поэтому стимулирующая функция налогов наиболее эффективно может быть реализована в рамках рациональной региональной налоговой системы. В рыночных условиях налоговая система призвана решать не только задачи фискального наполнения бюджетов, но и способствовать обеспечению поддержки и стимулирования предпринимательства и хозяйственной инициативы. Региональные органы власти должны иметь возможность реально влиять на развитие данных процессов, обеспечивать наибольшую степень возвратности налогов через социальные и другие услуги, предоставляемые жителям данного региона, что, в свою очередь, определяется наличием устойчивых финансовых ресурсов, поступающих в регион.

В соответствии с вышеизложенным, можно резюмировать, что основные усилия по укреплению налоговой составляющей финансового потенциала региона должны быть сосредоточены по следующим направлениям:

- закрепление на уровне регионов конкретных налоговых доходов, достаточных для выполнения возложенных на них функций в законодательном порядке;
- применяемые налоговые ставки должны способствовать стимулированию инвестиционного процесса в регионе;
- собственные (закрепленные) налоги должны превалировать в налоговых поступлениях региона;
- следует установить норматив отчислений от НДС не менее 25% в региональный бюджет, т.к. это один из наиболее «собираемых» налогов на мезоуровне;
- увеличение в доходах бюджета региона платежей, связанных с использованием территориальных ресурсов;
- на федеральном уровне необходимо определить минимально допустимый уровень финансовой обеспеченности региональных и местных бюджетов и ввести критерии и рейтинги эффективности деятельности региональной и местной власти.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Ахмедов А.Б. Финансовый потенциал региона и его использование в системе межбюджетных отношений. Махачкала. 2005г.
2. Бюллетень банковской статистики. М. 2006. №4 с.
3. Вопросы статистики М. № 2 2006г, с.
4. Данные территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Адыгея.

ПАНОВ А.А.**ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ МАРКЕТИНГА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ
ПРОМЫШЛЕННОГО ПТИЦЕВОДСТВА ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ**

Формирование рыночных отношений, развитие различных форм собственности и хозяйствования определяют сложные задачи, решение которых требует деловой активности, предприимчивости и коммерческой инициативы сельскохозяйственных товаропроизводителей. В этих условиях бройлерные птицефабрики, как никогда ранее нуждаются в маркетинговой службе, информации о конъюнктуре рынка.

Проблема спроса и предложения на продукцию птицеводства исходит из основного предназначения бройлерных предприятий Волгоградской области — производство, переработка и реализация мяса и яиц птицы в масштабе региона.

В свою очередь организация обеспечения населения птицепродуктами в значительной мере определяет возможности функционирования отдельных птицефабрик, а между производством и потреблением существует прямая и обратная связь, они взаимозависимы между собой.

Общеизвестно, что товарное обращение исходит из необходимости для товаропроизводителя сбыть произведенную им продукцию. Именно потребление является завершающей стадией воспроизводства, где происходит проверка целесообразности производства мяса бройлеров, признание ее потребителем.

Для того чтобы произведенный продукт постоянно пользовался спросом, возникает необходимость в выявлении потребительских ценностей, количественных и качественных параметров, требований и предпочтений, активного использования полученной информации данных сведений в системе организации маркетинга.

Чтобы продукция бройлерного птицеводства удовлетворяла требованиям потребителей, производилась и реализовывалась в оптимальном объеме и ассортименте, необходимо располагать точными данными о спросе и потребностях в этой продукции.

В условиях Волгоградской области мясное птицеводство и, особенно, бройлерное, всегда было высоко развито, что связано с развитым производством зерновых и подсолнечника. Особую актуальность дальнейшее развитие отрасли приобрело в настоящее время, когда допущенный спад в мясном животноводстве делает птицеводство наиболее выгодным и эффективным для обеспечения населения необходимыми продуктами питания.

В последние 4 года (с 2003 по 2006) производство мяса птицы на душу населения в Волгоградской области было примерно наполовину ниже рекомендованной медицинской нормы потребления. Однако, следует выделить значительный рост объемов производства мяса, с 19 тыс. т. в 2003 году до 26 тыс. т. в 2006 году, что связано с реконструкцией и модернизацией птицефабрик ОАО «Волгоградский бройлер» и ООО «Фрегат Юг», которые вошли в состав интегрированных агроформирований.

По прогнозу в регионе может сложиться такая ситуация, когда предложение по мясу птицы не только будет способно удовлетворить научно обоснованный спрос, но и позволит птицефабрикам предложить на рынок продукцию за пределами области.

При организации маркетинга, важно учесть, что нынешний уровень валового производства мяса предприятий промышленного птицеводства не является предельным, так как в области существуют значительные резервы повышения валового производства (завозятся новые высокопродуктивные кроссы, проводится реконструкция птицефабрик и др.).

Производство мяса птицы в регионе увеличивается с каждым годом в среднем на 7%, а по принятой Программе развития АПК области на период до 2010 года планируется производить 50 тыс. т. мяса в год. Необходимо учесть, что в условиях поступающего на региональный рынок импорта и продукции из соседних регионов осуществление задачи будет сложным. Акцент будет сделан на расширение ассортимента и улучшение качества производимой продукции птицеводства, а также ряд мер по государственной поддержке отрасли.

Важно заметить, что в последнее время наблюдается тенденция поворота предпочтений необеспеченных слоев населения от импортной продукции к отечественной, в данной ситуации обострится проблема сбыта произведенной продукции.

В связи с вышеперечисленными обстоятельствами возрастет значение маркетинговой деятельности как важнейшего инструмента повышения экономической эффективности отрасли.

Агропромышленный маркетинг как самостоятельное направление экономической теории современного маркетинга предполагает изучение, прогнозирование и осуществление предпринимательской деятельности хозяйствующих субъектов рынка в области производства, переработки, хранения, транспортировки и реализации сельскохозяйственной продукции с целью извлечения максимальной прибыли.

Задачами агропромышленного маркетинга в птицеводстве по нашим исследованиям являются: выбор продукции, производимой для рынка; определение ее потребительских свойств; установление качественных характеристик производства; контроль за соблюдением действующих экологических и медицинских требований; обоснование объемов и сроков производства; расчет необходимости привлечения дополнительных финансовых средств с указанием источников их получения; регламентация времени транспортировки; расчет процента естественной убыли; требования к упаковке, хранению, разработка бизнес-плана, условий коммерческих операций и другие.

Отсюда, в промышленном птицеводстве необходима целенаправленная работа предприятий по переработке и реализации продукции на основе комплексного изучения потребительских рынков с целью рентабельного итога и удовлетворения потребностей и запросов покупателей.

Нами выявлено, что как форма экономической деятельности маркетинг в отрасли выступает важнейшим элементом рыночного механизма хозяйствования, в котором основная роль в формировании структурно-ассортиментной политики принадлежит потребителю.

Проведенные исследования показывают, что организация маркетинга на бройлерных птицефабриках имеет принципиальные отличия, связанные со спецификой производства продукции и ее особыми свойствами. Наличие временного шага между ее производством и реализацией требует создания больших резервных хранилищ и холодильных мощностей.

Особенностями продукции является то, что большая часть сырья и продуктов его переработки имеет неэластичный спрос, но необходима в рационе питания человека ежедневно, а занято сбытом большое количество трудовых ресурсов, отсюда и большой удельный вес трудозатрат не только на производство, но и по всей системе маркетинга, по продвижению продукции от производителя к потребителю.

При реализации бройлерной продукции, которая является скоропортящейся и плохо транспортной, возникает острая необходимость и разветвленной сбытовой сети, как оптовой, так и розничной. Эти особенности должны быть учтены при организации маркетинга на птицефабриках, а также при совершенствовании маркетинговой деятельности.

Нами предлагаются три основных варианта организации маркетинга на предприятии:

- достижение максимально возможного потребления производимой продукции;
- достижение максимальной потребительской удовлетворенности;
- предоставление максимально широкого выбора товаров.

Выбор первого варианта целевой направленности предполагает приоритетное развитие служб рекламы и сбыта, чтобы вся система маркетинга соответствовала выбранной цели.

По второму варианту необходимо не только совершенствовать службы рекламы и сбыта, но и вносить коррективы в производство с целью повышения потребительской ценности в соответствии со спросом.

Третий вариант предполагает углубленное управление разработкой новых товаров. Оптимальный процент ежегодного обновления ассортимента по результатам исследований составляет 20–25%, а наиболее предпочтителен — 30%, т.е. полное обновление ассортимента должно происходить в течение 3–4 лет. Это обеспечит птицефабрике конкурентное преимущество на рынке.

Для успешной конкуренции на рынке мяса птицы считаем необходимым использование второго и третьего вариантов целевой направленности, то есть достижение максимальной потребительской удовлетворенности или предоставление максимально широкого выбора продукции.

Удельный вес реализации продукции в Волгоградской области в 2006 году по данным Облстата составил 96% и за её пределами — 4%. Птицефабрикам необходимо проводить работу по созданию собственной фирменной торговли.

Значительно снижают эффективность производства и реализации мяса птицы наличие большого числа посредников и предприятия теряют через данный канал от 30 до 50% возможной выручки.

Ориентируясь исключительно на строительство стационарных торговых павильонов, коммерческая служба птицефабрик недооценивает значительный рыночный сегмент — реализация продукции «гриль» и кулинарных изделий из мяса птицы. В настоящее время местные птицефабрики в данном сегменте рынка занимают не более 8%.

Предполагаемый рост объемов производства продукции на основе совершенствования технологии и возросшая конкуренция, обуславливают необходимость профессиональной гибкой работы, созданных на птицефабриках маркетинговых служб.

В связи с этим функции маркетинга, по нашему мнению, на птицефабрике должны быть сгруппированы следующим образом: исследования маркетинга в направлении сильных и слабых сторон предприятия по сбыту продукции; планирование ассортимента; сбыт и распределение; реклама и стимулирование сбыта, сбор и анализ информации. При такой структуре сотрудники сосредоточены в зависимости от их функциональной специализации, а их деятельность координируется заместителем директора по вопросам маркетинга.

На предприятиях необходимо разработать не только тактический, но и стратегический планы развития маркетинга, которые включают:

- определение главной цели предприятия;
- разработку аспектов по изучению спроса на конкретный вид птицеводческой продукции и совместно с работниками торговли изучать спрос населения на эту продукцию;
- предложение новых видов продукции, в соответствии с запросами населения;
- изучение структуры запасов птицеводческой продукции на складах предприятий торговли и обеспечение их сбыта на выгодных условиях в другие регионы;
- участие в ярмарках, оптовых рынках, заключение договоров с ассоциациями и фирмами оптовой и розничной торговли;
- создание собственного бренда предприятия, единого для всего ассортимента продукции, в котором будут отражены особенности продукта.

Органом, координирующим и управляющим рыночную деятельность птицеводческих предприятий, по нашему мнению, должен стать Центр маркетинга при Областном Комитете по сельскому хозяйству и продовольствию, что вызывается необходимостью создания наиболее благоприятных условий для деятельности предприятий промышленного птицеводства, когда многие организации региона работают над осуществлением национального проекта «Развитие АПК».

ПЕРОВ В.И.

ПОЛИСТРУКТУРНЫЕ ФОРМИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ НОВЫХ ВИДОВ ОРГАНИЗАЦИЙ

В полиструктурных экономических системах соединены разные типы, формы и виды организаций. В мировой экономической практике существует три основных типа фирм, ориентированных на получение прибыли: компания с одним владельцем, партнерство, корпорация.

Компания с одним владельцем — это фирма, принадлежащая одному владельцу, который единолично управляет ею, получает всю прибыль, но и лично отвечает по всем ее обязательствам. Такие компании распространены очень широко. Индивидуальное предпринимательство основано на частной собственности и чаще всего носит характер малого бизнеса. В этом качестве индивидуальное предпринимательство способствует демонополизации экономики, усиливает конкурентные начала. Оно делает экономику более гибкой, способной к быстрой саморегуляции без бюджетных инъекций.

Партнерство — это объединение двух и более людей, ведущих дело как совладельцы. Партнерство — менее распространенная форма организации бизнеса. Партнерство как форма организации бизнеса чаще всего распространено в таких сферах, как юриспруденция, медицина и бухгалтерия.

Корпорация — это третья основная форма организации предприятия. Корпорация организована как юридически независимый экономический объект, в котором собственность разделена на доли; корпорация является основной формой организации больших фирм. В дополнение к компаниям с одним владельцем, партнерствам и корпорациям — таким формам организации предприятия, которые целью своей ставят получение прибылей в частном секторе, существует множество бесприбыльных фирм. К ним относятся церкви, колледжи, профсоюзы, клубы и некоторые другие. Как и фирмы, ориентированные на получение прибыли, эти организации участвуют в торговле, производстве товаров и услуг, обеспечении занятости.

Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности в РФ согласно действующему законодательству можно разделить на две группы: коммерческие и некоммерческие организации. Хозяйственные товарищества, производственный кооператив, унитарное предприятие (государственное или муниципальное) относятся к коммерческим организациям, а потребительский кооператив, общественные и религиозные организации, фонды, учреждения, объединения юридических лиц, включая ассоциации и союзы, — к некоммерческим.

Понятие форма организации достаточно широко применяется в отечественной экономико-управленческой литературе, в первую очередь, применительно к выделению организационно-правовых форм коммерческих и некоммерческих организаций.

Анализ организационно-правовых форм малого бизнеса позволяет выделить основные из них: индивидуальная трудовая деятельность, индивидуальные частные предприятия, предприятия без образования юридического лица (в 1,5 раза больше, чем малых организаций всех других форм), товарищества и общества с ограниченной ответственностью, закрытые акционерные общества. Появления новых организационно-правовых форм в последние годы специалисты не прогнозируют, хотя экономическая жизнь предприятий наталкивается на трудности нормативного характера при использовании нетрадиционных способов ведения хозяйственной деятельности с использованием современных информационных технологий.

На развитие новых форм организации и управления предприятием в большей степени повлияли такие тенденции развития современных рынков, как глобализация, возрастание роли качества товара, его цены и степени удовлетворения потребителей, повышение значимости устойчивых отношений с потребителями (индивидуальными заказчиками), а также возможности применения новых информационных и коммуникационных технологий.

Как показывает анализ, в 80-е годы основными направлениями совершенствования деятельности предприятий было тотальное управление качеством и применение минималистских стратегий, нацеленных на оптимальное использование различных ресурсов. В 90-е годы развитие связывали с принципами реинжиниринга бизнес-процессов, определяющими переход от функциональных подразделений к бизнес-процессам, состоящим из автономных междисциплинарных групп, ориентированным на более полное удовлетворение интересов заказчиков. К концу 90-х годов и началу 21-го века ключевым фактором становится переход к виртуальным и сетевым принципам организации предприятий [1].

В связи с этим в современных условиях появляются новые формы организаций, которые могут способствовать росту конкурентоспособности российских предприятий и выходу отечественной экономики из кризисного состояния. Учитывая, что организация — это система, имеющая содержание и соответствующую ему форму, элементы и связи между ними, можно констатировать, что изменения могут происходить в элементах (новые элементы, приводящие к изменению формы организации) и связях (изменение характера связей, приводящее к появлению новых организационных форм).

К новым элементам относятся:

- иные формы и органы управления, представляющие субъект управления. Например, при демократизации управления возникает такая форма организационной структуры управления, как отмеченная Г. Минцбергом, власть групп или адхократия; когда основой управления является самоорганизация и координирующим началом — идея, овладевшая людьми, появляются организации миссионерского типа, которые пока еще мало распространены в экономике, но завоевывают свои позиции в связи с усложнением связей и отношений между людьми;

- новые объекты управления, как, например, такие относительно новые ресурсы, как знания (появляются интеллектуальные организации и креативные корпорации). Кроме этого, такие объекты как процессы закупки, переработки и продажи все более определяются внешней средой (в резуль-

тате довольно широко распространен франчайзинг). В составе ранее не регулируемых результатов — сохранение ресурсов и удовлетворение всех заинтересованных групп (сертификация организаций по международным стандартам, имеющих безотходные технологии, биотехнологии и пр.)

Новые связи, приводящие к изменению форм и видов организаций, включают:

- интеграцию (ФПГ, предпринимательские союзы, ассоциации МБ, ММК и холдинги; бизнес-инкубаторы, технопарки, новые виды кооперации, например, кредитные кооперативы и союзы);
- дезинтеграцию (создание малых предприятий на базе разукрупнения объединения, аутсорсинга крупных предприятий);
- новые виды связей, не приводящие к изменению организационно-правовой формы, но имеющие определяющее влияние на функционирование организаций (сетевые организации, виртуальные организации и корпорации).

Рассмотрим, прежде всего, формы, связанные с интеграцией. В крупном бизнесе — это финансово-промышленные группы и предпринимательские союзы, представляющие собой современные формы корпораций.

Финансово-промышленные группы (ФПГ) объединяют в своем составе промышленные предприятия, исследовательские организации, торговые фирмы, банки, инвестиционные фонды и страховые компании.

При создании ФПГ должны реализовываться принципы постепенности и эволюционности формирования; диверсификации и межотраслевой интеграции производства; сочетания крупных, средних и малых предприятий и организаций; демополизации производства и перехода к олигопольной конкуренции. Кроме того, ФПГ восполняют недостающие в период перестройки механизмы межотраслевого перераспределения ресурсов и создают реальные условия для надежных, отвечающих требованиям качества, поставок и сбыта [3].

Финансово-промышленные группы призваны сыграть особую роль в развитии современных форм кооперации крупного и малого бизнеса. Как показывает опыт развитых стран, финансово-промышленные группы существенно повышают устойчивость экономики и позволяют решить проблему инвестиций. Особенно это важно для регионов, где преобладают инвестиционно-емкие отрасли (ТЭК, металлургия, химико-лесной комплекс и т.п.) и конверсируемые производства. Финансово-промышленные группы могут стать важнейшим средством реализации государственной селективной структурной политики, поскольку через эти крупные интегрированные структуры легче осуществлять рациональное маневрирование в промышленном секторе, включая определение и поддержку приоритетных отраслей.

Предпринимательские союзы образуются на базе добровольных кооперационных соглашений, объединяющих компании разных размеров и форм собственности. Это достаточно гибкая структура, позволяющая входящим в нее организациям координировать свои действия, привлекать новых партнеров, даже конкурировать между собой. Особенно большие выгоды дают предпринимательские союзы компаний, объединенных в кластеры (в переводе с английского — это «группа, скопление, концентрация, куст») на определенных территориях, которые предоставляют им те или иные конкурентные преимущества (например, необходимую инфраструктуру, средства связи и телекоммуникаций, обустроенные производственные площади и т. п.). Как показывает зарубежный опыт, когда формируется кластер, все производства в нем начинают оказывать друг другу взаимную поддержку, усиливается свободный обмен информацией и ускоряется распространение новых идей и продуктов по каналам поставщиков и потребителей, имеющих контакты с многочисленными конкурентами.

Вариантом предпринимательского союза можно считать ассоциации малого бизнеса, а также такие формы объединения предпринимателей на льготной основе, как бизнес — инкубаторы и технопарки.

Основными функциями ассоциации малого бизнеса являются:

- привлечение финансовых ресурсов в сферу малого бизнеса с использованием льготных инвестиционных кредитов по схеме залогового депозита;
- создание консалтинговой, юридической и аудиторской фирм в рамках ассоциации для обеспечения правовой защиты и оказания методической помощи малым фирмам;
- организация информационного центра по направлениям бизнеса фирм — членов ассоциации малого бизнеса;
- содействие фирмам — членам ассоциации малого бизнеса при проведении маркетинговых

исследований рынка по направлениям бизнеса;

- оказание образовательных услуг фирмам — членам ассоциации малого бизнеса;
- обеспечение развития малого бизнеса по приоритетным направлениям на данной территории.

В последние годы в корпоративном секторе России стали появляться организации нового типа, специфические по своей функциональной структуре, особенностью которых является не транснациональный, а региональный и местный характер деятельности. Эти организации (их активное формирование началось около пяти лет назад) соединяют черты малого предприятия и многопрофильных компаний, что позволяет их называть малыми многопрофильными корпорациями.

Малая многопрофильная корпорация (ММК) — это формирование, профильная деятельность которого сосредоточена в малых предприятиях, численность работающих в которых не превышает 100 человек. Малая многопрофильная корпорация имеет большую номенклатуру изделий и относительно разветвленную систему управления, в которой занят специализированный по функциям управленческий персонал. Схожесть ММК с большими корпорациями заключается в том, что в его структуру входит материнская компания и ряд подразделений, которые обычно различны по направлениям своей деятельности. Материнская компания владеет долевыми паями подразделений, что сближает названные организации с холдингами.

В современных условиях руководство малых многопрофильных корпораций стоит перед целым рядом управленческих проблем (дублирование функций управления, многослойный финансовый учет, затрудненность оценки деятельности каждого направления и проекта, центробежные тенденции у наиболее успешных организаций, внутреннее напряжение при распределении финансовых ресурсов), решение которых возможно при совершенствовании управления и обеспечении регулярного менеджмента в компании.

Вместе с тем малую многопрофильную корпорацию нельзя в полной мере назвать малым предприятием, так как она имеет разнообразную номенклатуру продукции и, в связи с этим, более сложную, чем в малых предприятиях, систему управления. При этом они, как правило, не позволяют себе пользоваться услугами высоко квалифицированных профессионалов, как производственного, так и управленческого профиля, предпочитая нанимать специалистов среднего уровня или «выращивать» их в своем коллективе [2].

Схожесть данного образования с большими корпорациями заключается в том, что в его структуру входит материнская компания и ряд подразделений, которые обычно различны по направлениям своей деятельности. Материнская компания владеет долевыми паями подразделений, что сближает названные организации с холдингами. Но есть и отличия:

- размеры: численность персонала во всех подконтрольных предприятиях не превышает 100 человек;
- организационно-правовая форма: чаще всего это ООО или ЗАО, а не открытые акционерные общества;
- система управления: имеет значительно менее сложную, чем обычные корпоративные структуры, иерархию.

Холдинг — это компания или корпорация, владеющая контрольными пакетами акций или долями в паях других компаний (фирм) с целью контроля и управления их деятельностью.

Преимущество малого холдинга состоит в том, что входящие в него организации борются со своими конкурентами своей объединенностью, консолидацией.

Различают чистые холдинговые компании (по своему уставу, не имеющие права торговых операций или иного бизнеса, владеющие только капиталом, главным образом управляют распределением дивидендов — их называют в РФ финансовыми холдингами), а также смешанные холдинговые компании — кроме владения капиталом активно занимаются бизнесом, имеют в своем балансовом отчете не только акции и паи дочерних предприятий, но и активы в виде движимого и недвижимого имущества).

При расширении деятельности компании зачастую образуют дочерние общества, что позволяет руководителям решить многие из стоящих перед ними проблем. Таким образом формируются холдинги смешанного типа. Одной из новейших организационных форм как в крупном, так и в малом бизнесе являются виртуальные организации и корпорации, представляющие собой создаваемую на временной основе сеть независимых компаний (поставщиков, заказчиков и даже бывших конкурентов).

тов), объединяемых современными информационными системами с целью взаимного пользования ресурсами, снижения издержек и расширения рыночных возможностей.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Акимов О.Ю. Малый и средний бизнес: эволюция понятий, рыночная среда, проблемы развития. М.: Финансы и статистика, 2003.
2. Мильнер Б.З., Олейник И.С., Рогинко С.А. Японский парадокс. М.: Мысль, 1985.
3. Теория управления: Учебник / Под ред. Ю.В. Васильева, В.Н. Парахиной и Л.И. Ушвицкого. М.: Финансы и статистика, 2005.

ПРИГОДА Л.В.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

Переход на новый качественный уровень управления муниципальными финансами – одно из важнейших условий эффективной работы местных органов власти по улучшению социального положения населения, повышению качества социальной инфраструктуры и инвестиционной привлекательности территорий. Отсутствие у муниципальных органов власти ориентиров, которые позволили бы совершенствовать управление финансами, становится одним из препятствий на пути преодоления недостатков и ограничений сложившейся системы, унаследовавшей многие управленческие технологии прошлого и далеко не всегда справляющейся с новыми условиями функционирования и задачами общественного сектора.

Колоссальные потребности бюджетной сферы в финансировании, рассчитываемые традиционными нормативными методами, оказываются несопоставимыми с ресурсными возможностями даже самых богатых и успешно развивающихся территорий. Такая ситуация сложилась не только в результате глубокого и продолжительного спада российской экономики в 90-х годах, но и отчасти вследствие собственно подхода к управлению муниципальными образованиями. Перед бюджетной сферой в настоящее время стоит сложная задача – самореформирование в отсутствие четких ориентиров и существенного внешнего стимула к повышению эффективности функционирования. В этой ситуации возникает необходимость признания социально значимых приоритетов финансирования функционирования муниципальных образований в качестве энергетического импульса их развития при реализации финансовой и социальной политики.

В данном контексте чрезвычайно обостряется значимость выполнения органами местного самоуправления обязательств по реализации целевых программ, в первую очередь по поддержке малообеспеченных семей, по целевому дотированию населения, содержанию объектов жилищно-коммунального хозяйства, учреждений образования, здравоохранения, культуры, спорта и др. Поскольку получение благ и услуг населением через указанные структуры на коммерческой основе, по существу, нереально, вопросы их адекватного функционирования должны решаться, в первую очередь, через бюджеты всех уровней, в т. ч. и через местные бюджеты.

Экономическая и политическая ситуация в стране и регионе, состояние финансового рынка, комплекс законодательных и нормативных основ муниципальной деятельности, политика в бюджетно-налоговой сфере – вот далеко не полный перечень факторов макро- и мезоэкономического характера, определяющих эффективность муниципальной финансовой политики в современной России.

Под финансовой политикой муниципального образования подразумевается совокупность правил, принципов и целей, принимаемых в расчет при составлении перспективных, среднесрочных и годовых финансовых планов. Финансовая политика – понятие более общего порядка, чем бюджетная и налоговая политика, определяемые в Бюджетном кодексе Российской Федерации. На рисунке 1 представлены основные элементы финансовой политики и их содержание. В целом, финансовая по-

литика строится на принципах обеспечения устойчивости финансового положения муниципального образования и минимизации финансовых рисков. Финансовая политика призвана способствовать укреплению стабилизации деятельности сектора муниципального управления. Устойчивое финансовое положение муниципального образования и контролируемых им бюджетных организаций служит необходимым условием стабильного оказания бюджетных услуг и исполнения обязательств, принятых перед налогоплательщиками. Под бюджетными услугами понимаются результаты деятельности бюджетных организаций, включая работы, товары и услуги. Понятие бюджетных услуг не ограничивается традиционным представлением о них как об услугах здравоохранения, образования, ЖКХ и других услугах населению. Деятельность муниципальных органов, выполняющих функции регулирования и администрирования, также специфицируются через бюджетные услуги.



Рисунок 1. Основные элементы финансовой политики муниципального образования

Нереалистичность и несбалансированность местных бюджетов, наличие просроченной и неурегулированной задолженности по платежам за энергоресурсы, финансовая зависимость от субъектов Федерации – в таких условиях в настоящее время управляет своими финансами большинство муниципальных образований. Данная ситуация требует повышения управляемости муниципального сектора путем внедрения управленческого учета, разработки внутренней финансовой модели, перспективного финансового плана и системы бизнес-планирования в муниципальных предприятиях. В свою очередь, перспективный финансовый план рекомендуется разрабатывать в двух вариантах: оптимистическом и пессимистическом, а при наличии проектов нормативно-правовых актов, принятие которых может повлечь за собой изменение показателей перспективного финансового плана, должны составляться дополнительные варианты, учитывающие изменения объема финансовых ресурсов и направления их использования.

Проявлением финансовой политики муниципального образования является декларирование различных долгосрочных и среднесрочных целей (цели финансовой политики различаются по срокам и могут быть связаны с циклами финансового планирования), связанных с избранной стратегией экономического развития и зависящих от специфики муниципального образования, таких как изменение налогового бремени, повышение финансовой устойчивости бюджета, изменение долговой нагрузки, новые приоритеты финансирования бюджетных услуг, поддержание уровня текущей ликвидности муниципального образования, обеспечение эффективного и целевого использования финансовых ресурсов, определение уровня сборов и тарифов на коммунальные услуги, наращивание собственного финансового потенциала муниципального образования, сбалансированность доходов и расходов муниципального образования, создание, распределение и использование стабилизационного фонда, повышение эффективности использования бюджетных средств на основе расширения использования муниципального заказа и др.

В наиболее общем виде, основную цель финансовой политики муниципальных образований России можно представить как управление формированием и использованием местных финансов с целью общего улучшения экономической и социальной ситуации, повышения качества жизни проживающего на его территории населения.

При разработке и принятии целей финансовой политики рассматривается муниципальный сектор в целом, включающий все тем или иным образом контролируемые администрацией муниципального образования ресурсы и организации, так как исходным антологическим моментом в данном случае является такой аспект целостности систем как неаддитивность. Отдельные цели финансовой политики могут охватывать как весь указанный сектор, так и отдельные его направления, составные части. Например, целью финансовой политики может быть совершенствование системы финансового взаимодействия с муниципальными предприятиями или снижение консолидированного долга муниципального образования.

Для координации и увязки в пространстве параметров сложных проблем рекомендуется строить трехмерные модели в различных сочетаниях. Модель координации целей финансовой политики муниципального образования представлена на рисунке 2.

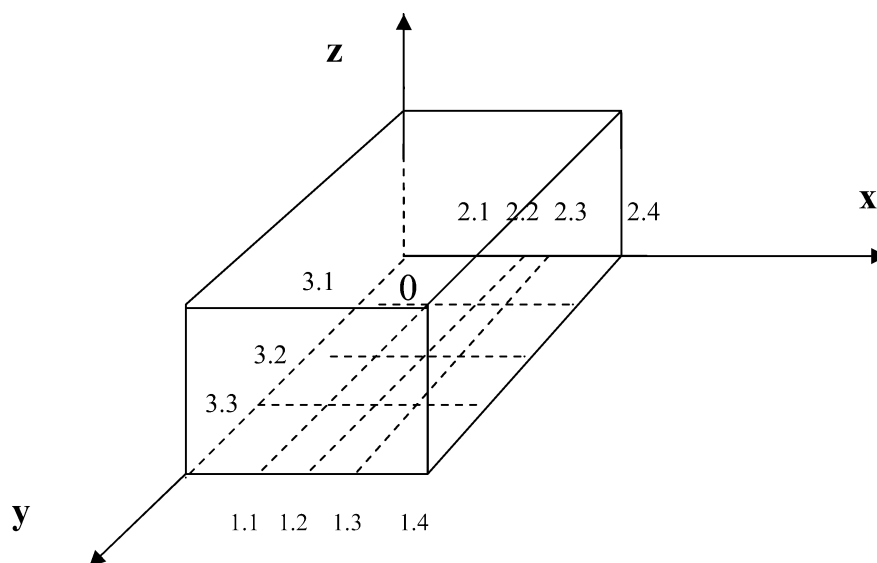


Рисунок 2. Модель координации целей финансовой политики муниципального образования

В данном случае X – компоненты целевой подсистемы; Y – компоненты обеспечивающей подсистемы; Z – компоненты функциональной подсистемы, а именно: 1.1 – обеспечение эффективного использования ресурсов; 1.2 – увеличение собираемости местных налогов; 1.3 – повышение качества предоставляемых услуг; 1.4 – сбалансированность доходов и расходов муниципального образования; 2.1 – методическое обеспечение; 2.2 – ресурсное; 2.3 – информационное; 2.4 – правовое обеспечение; 3.1 – определение целей; 3.2 – разработка финансовой политики; 3.3 – реализация финансовой политики¹. В зависимости от поставленных целей количество компонентов может изменяться. В рассматриваемом примере количество задач, подлежащих решению для достижения цели, составляет 48 ($X \cdot Y \cdot Z = 4 \cdot 4 \cdot 3$). Формулирование задач (подцелей) происходит следующим образом: выбираются компоненты целевой, обеспечивающей, функциональной подсистем и рассматриваются во взаимосвязи и взаимозависимости. Только при последовательном решении всех обозначенных задач достигается поставленная цель. На следующем этапе формирования финансовой политики рекомендуется строить модели следующего содержания: задачи, исполнители, время.

Конституирующим началом разработки финансовой политики муниципального образования должна стать идея расширения временных горизонтов финансового планирования и повышения финансовых полномочий и ответственности на операционном уровне, то есть на уровне бюджетных организаций. Иными словами, вопросы долгосрочного управления финансами муниципального образования и вопросы оперативного управления финансами в бюджетных организациях должны быть

¹ Составлено автором на основе источника: [1, с. 39].

вынесены за пределы годового финансового плана в самостоятельные управленческие процессы. При этом согласованность различных временных этапов управления финансами не только не утрачивается, но, напротив, усиливается.

По нашему мнению, процесс разработки и реализации финансовой политики муниципального образования целесообразно представлять в виде «черного ящика» системного подхода. Как показано на рисунке 3, исходным этапом разработки финансовой политики («входом системы») муниципального образования является оценка стартовых условий и сложившегося состояния финансовой сферы.

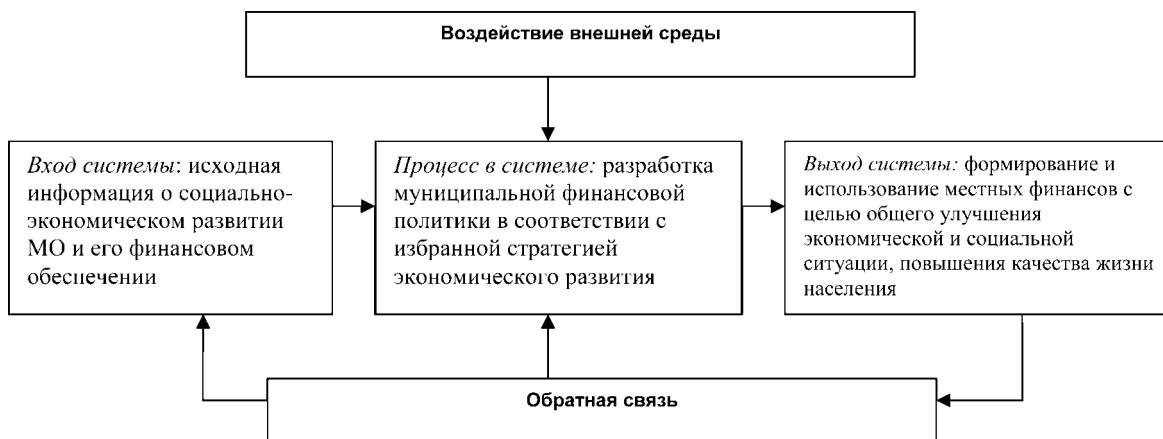


Рисунок 3. Модель системного подхода к процессу разработки финансовой политики муниципального образования

Данная постановка задачи требует анализа исходной информации о социально-экономическом развитии территории и его финансовом обеспечении на основе исследования динамики социально-экономических и финансовых показателей, характеризующих качество и уровень жизни населения, бюджетную обеспеченность, величину и эффективность использования финансового потенциала, дебиторскую и кредиторскую задолженность муниципального образования и др. Предметом анализа должна быть и действующая система управления муниципальными финансами, ее эффективность. Необходимо учитывать место и роль данного муниципального образования в стране и регионе, особенности его социально-экономического положения, условия и факторы развития. Результаты оценки рассматриваемых параметров служат важным ориентиром при формировании финансовой политики.

Помимо оценки исходной ситуации разработка научно обоснованной местной финансовой политики, соответствующей требованиям нового механизма территориального хозяйствования, должна включать перспективный анализ и прогнозирование внешних (развитие национальной и региональной экономики, финансовых рынков, особенности государственной политики в бюджетно-налоговой сфере) и внутренних условий (изменения стратегических приоритетов социально-экономического развития, объема и структуры финансового потенциала конкретной территории, налоговой базы и др.). Обоснованность финансовой политики в значительной мере предопределяют степень учета макро- и микроэкономических условий, внешней и внутренней среды, качество анализа. Вместе с тем важно отметить, что, в свою очередь, финансовая политика активно воздействует на среду, в которой осуществляется финансовый процесс.

Немаловажным в процессе разработки финансовой политики является создание качественной «обратной связи» (рис. 3), которая представляет собой коммуникационный канал от потребителей бюджетных услуг к процессу разработки муниципальной финансовой политики и качеству исходной информации. При изменении требований потребителей к услугам, показателей социально-экономического развития территории, макро- и микроэкономических условий «вход» системы и сама система должны отреагировать на эти изменения и внести соответствующие коррективы в параметры формирования и реализации финансовой политики. Эффективно сформированная «обратная связь» позволит органам управления муниципальным образованием адекватно реагировать на изменивши-

еся запросы населения к качеству и ассортименту предоставляемых бюджетных услуг.

Разработка механизма реализации финансовой политики муниципального образования предполагает оценку имеющихся финансовых источников, для чего необходимо проанализировать сводные финансовые ресурсы территории, детально рассмотреть варианты финансирования за счет средств муниципального бюджета, привлечения внутренних и внешних инвестиций, использования средств вышестоящих бюджетов, займов, кредитов и т. д.

Методами реализации финансовой политики выступают финансовое моделирование, стратегическое финансовое планирование, финансовый анализ, прогнозирование и др. Финансовая политика воплощается путем составления прогнозных документов, к которым, в частности, можно отнести перспективные финансовые планы и прогнозы баланса финансовых ресурсов территории. Полноценное финансовое планирование в муниципальных образованиях предполагает, помимо составления и утверждения муниципального бюджета в соответствии с бюджетным законодательством, активное использование внутренних управленческих инструментов планирования, которые помогают создать полное представление о формировании, распределении и использовании финансовых ресурсов муниципального сектора.

Детализация финансовой политики муниципального образования осуществляется посредством разработки тактических целей, механизмов их реализации и формирования комплекса тактических инструментов. К последним можно отнести бюджетные, налоговые, кредитные и иные финансовые инструменты, программы и проекты, методический и аналитический аппарат, инструменты муниципального финансового контроля.

Однако проведение финансовой политики муниципального образования имеет определенные ограничения. В отличие от вышестоящих уровней властных структур местные органы управления не могут играть значительную роль в регулировании таких экономических процессов, как инфляция, занятость, экономический рост. Так, органы местного самоуправления не могут устанавливать учетную ставку процента, объемы денежного предложения, валютный курс, таможенные пошлины или квоты, т.е. проводить самостоятельную денежную, валютную, таможенную политику. Существуют и объективные ограничения в области проведения собственной финансовой политики, направленной на реализацию стабилизационных программ. Это связано, в частности, с отсутствием в распоряжении местных органов власти необходимых для этого финансовых инструментов.

Таким образом, разработка муниципальной финансовой политики осуществляется в рамках общей экономической политики, вместе с тем именно финансовая политика обеспечивает реализацию экономических стратегий муниципалитетами. Такая политика, с учетом особенностей функционирования муниципальных образований России, должна обеспечивать минимальный местный бюджет; рост объема доходов; формирование бюджета развития; обеспечение финансирования отдельных государственных полномочий, возложенных на органы местного самоуправления; достижение сбалансированности бюджетов муниципальных образований российских регионов. Местная финансовая политика как целенаправленная научно обоснованная деятельность органов местного самоуправления по созданию финансовой базы должна иметь четкую последовательность действий, позволяющих принимать решения по формированию финансового потенциала муниципального образования.

При формировании финансовой политики следует учитывать, что муниципальные образования российских регионов существенно различаются между собой по наличию природных и сырьевых ресурсов, уровню развития и структуре экономики, развитости транспортных, энергетических и информационных сетей, уровню образования и квалификации населения. Очевидно, что в рыночных условиях финансовая политика муниципалитетов должна быть направлена на выявление, поддержку и развитие имеющихся конкурентных преимуществ.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент. М.: Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1999.

РАФАИЛОВ А.Р.

*К ВОПРОСУ ОБ ОБЕСПЕЧЕНИИ УСЛОВИЙ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ
ЯИЧНОГО ПТИЦЕВОДСТВА В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ*

Опыт ведущих стран мира демонстрирует тенденцию усиления государственной поддержки отраслей сельского хозяйства. С точки зрения неоклассической теории высокий уровень государственного вмешательства в деятельность хозяйствующих субъектов данного сектора не может быть рационально аргументирован, тем не менее, в развитых странах внешний и внутренний протекционизм в аграрной сфере является весьма распространенным. Это обусловлено рядом экономических и внеэкономических причин. Среди экономических аргументов наиболее часто приводится необходимость соблюдения платежного баланса страны, поддержания занятости в сельской местности, обеспечения условий роста для «молодой отрасли». Среди внеэкономических аргументов особый упор делается на необходимость обеспечения продовольственной безопасности нации и сохранения сельского хозяйства как сферы жизнедеятельности сельских жителей. В научной литературе присутствуют исследования, обосновывающие принципиальную несостоятельность подобной аргументации [3].

Однако, возникновению дефицита протекционизма в аграрной политике противостоят сильные группы интересов, оказывающие давление на правительства. С отраслями аграрного сектора, в том числе и, в частности, птицеводства, связаны интересы влиятельных субъектов, обеспечивающих производство ресурсами и приобретающих сырье. Именно их давление, в первую очередь, и обеспечивает аграрный протекционизм.

Развитие аграрного протекционизма в России непосредственным образом затронуло и объект нашего исследования — отрасль яичного птицеводства. В этой связи, рассмотрим основные подходы и принципы государственной политики в сфере поддержки аграрной сферы и ее влияние на содержание интересов хозяйствующих субъектов в яичном птицеводстве.

Как показали результаты реформ в данном секторе, в значительной части случаев протекционизм не достигает предприятий отрасли, его плодами пользуются другие бенефицианты. Особенность переходной экономики заключается и в том, что интересы субъектов рассматриваемой сферы пока еще слабо институционализированы, отсюда представляется актуальной проблема возникновения организационных форм групп давления.

Политика поддержки отраслей агропродовольственного сектора, в число которых входит и яичное птицеводство, в мире прошла несколько этапов развития. В середине 19 — го века внешнеторгового протекционизма на аграрных рынках практически не существовало: Крымская война резко ограничила экспорт зерна из России — основного его поставщика на мировые рынки, а потенциальный зерновой экспортер США были втянуты в гражданскую войну, которая препятствовала развитию железных дорог, необходимых для экспорта. Окончание этих войн вызвало к жизни первую волну протекционизма, когда большинство европейских стран стали вводить заградительные тарифы на ввоз зерна и других сельскохозяйственных продуктов. Вторая волна протекционизма, при этом как внешнего, так и внутреннего, началась в годы великой депрессии. Новый курс президента Рузвельта в США положил начало государственному регулированию агропродовольственных рынков и политике поддержания доходов. После второй мировой войны острые продовольственные дефициты в странах Европейского континента стали причиной роста внутренней протекционистской политики и в Европе. За годы своего развития меры протекционизма претерпели серьезную эволюцию: прежде всего, сменились сами побудительные мотивы такой политики, отточены механизмы отдельных протекционистских мер, выявлены краткосрочные и долгосрочные их последствия, изучена политэкономия вопроса.

Источники возникновения и условия развития аграрного протекционизма в переходной экономике России имели принципиально иной характер. В первую очередь, это было обусловлено предшествующей системой государственной поддержки АПК в рамках централизованно планируемой экономики. Снижение высокого уровня расходов на аграрную сферу явилось одной из первоочередных задач реформ, в том числе и аграрной. Это послужило причиной интенсивной либерализации аграрной политики в переходной экономике России.

Отсутствие стратегического подхода к выработке и реализации направлений аграрной реформы в комплексе с чрезмерной интенсификацией ее процессов привели к резкому ухудшению положения сельского хозяйства и отрасли яичного птицеводства как его структурной составляющей, что было обусловлено следующими факторами:

- падением реальных доходов населения и соответственным сужением рынков яичной продукции;
- нарастанием ценового диспаритета и падением доли предприятий отрасли в конечной цене на продукцию, и соответственно, острым ухудшением финансового положения данного сектора;
- разрывом кооперационных связей как внутри, так и между отраслями сельского хозяйства и еще большим усугублением проблемы рынка для птицеводческих предприятий;
- уходом государства от распределения яичной продукции, а также отсутствием адекватной рыночной инфраструктуры, способной принять на себя функции, которые ранее выполняло государство, что привело к росту транзакционных издержек и дальнейшему ухудшению проблемы сбыта;
- обострением финансового положения предприятий яичного птицеводства в совокупности с отсутствием адекватной системы сельскохозяйственного кредита, что привело на фоне инфляционных процессов к декапитализации сектора.

Сложившаяся в отрасли ситуация наглядно демонстрирует несовершенство законодательной базы по регулированию рынка, отсутствие участия государства в развитии рыночных механизмов.

Наращивание объемов производства при отсутствии целостной нормативной базы, регулирующей вопросы торговли на внутреннем рынке, а также шумиха вокруг гриппа птиц определенным образом сказались на снижении цен на продукцию отрасли. Отсутствие механизмов формирования ценовой политики осложняют доступ отечественного производителя в сетевую торговлю, особенно в условиях перенасыщения рынка, что создает благоприятные условия для перераспределения средств от производителя посредникам.

Большая часть птицеводческой продукции реализуется через посредников, которые сложную ситуацию с реализацией продукции используют в своих интересах и вынуждают производителей (в условиях резкого снижения спроса) отдавать продукцию по цене ниже себестоимости. При этом потребительские цены в торговле остаются на прежнем уровне, что не приводит к увеличению ценовой привлекательности продукта и не влияет на увеличение спроса. По данным Росптицепрома, превышение потребительской цены над ценой производителей достигло в 2006 году по мясу птицы — 35 %, яйцу — 43 %. В летний период, в частности в июне-июле т.г. превышение потребительской цены над ценой производителей достигло по яйцу 55%.

В среднем по России отпускные цены на яйцо с октября 2005 г. по декабрь 2006 г. снизились на 1,10 руб./дес. или на 6 процентов, в то время как снижение розничных цен было незначительным. По году снижение произошло на 0,62 руб./дес. или на 3,6%. Потери предприятий от снижения цен на яйцо за период с октября 2005 года по декабрь т.г. составили около 4 млрд. рублей, в т.ч. по году соответственно 1,9 млрд. рублей [2]. Даже в декабре птицеводческие предприятия не смогли выйти на уровень цен прошлого года.

В современных условиях интересы производителей яичного птицеводства направлены на обеспечение максимального присутствия отечественных производителей на внутреннем рынке (имея в виду перспективу вступления России в ВТО) и снижение издержек, связанных с продвижением продукции до потребителя. Производители отрасли неоднократно обращались в федеральные органы исполнительной власти (Минсельхоз России и Минэкономразвития России) с предложениями по механизму регулирования рынка птицеводческой продукции и введении на продукты первой необходимости фиксированной «торговой наценки».

Расширение рынка сбыта продукции экономически во многом определяется возможностью удовлетворения запросов разных слоев населения и потребностью перерабатывающих отраслей. Сегодня 87% производимого в России яйца реализуется товаропроизводителями в натуральном виде, тогда как основным фактором дальнейшего развития яичного производства в мире является увеличение доли яиц, подвергающихся глубокой переработке. Так, в Японии в настоящее время перерабатывается 40–45% яиц, в США — 30–35%, в Западной Европе — 20–25%, Южной Америке — 8–12%, Южной Азии — менее 5%, Африке и Ближнем Востоке — менее 2%. К 2010 г. прогнозируется рост переработки яиц в США до 40%, а в Западной Европе до 30–33% [1]. В России, по данным Росптицесоюза, в 2003 г. на все виды яйцепродуктов было переработано 11% яиц. Подобный разброс в уровнях переработки яиц обусловлен многими факторами — степенью развития индустриальных методов в

пищевой промышленности (и в значительной мере распространенностью систем «быстрого питания»), национальными стандартами и нормативными актами в области безопасности пищевых продуктов, местными традициями питания. Но одним из основных определяющих факторов является доступность современных технологий и оборудования для глубокой переработки яиц, что может быть обеспечено лишь при условии привлечения в отрасль значительного объема финансовых средств.

В развитии инфраструктуры отечественного рынка птицеводческой продукции важная роль принадлежит нормативной базе, устанавливающей требования к качеству продукции, как основы для производства высококонкурентного ассортимента продукции птицеводства. Все большая часть птицеводческих предприятий, используя новые технологии, добиваются высокой конкурентоспособности производства, что позволило в 2006 году увеличить производство яиц с уровнем продуктивности свыше 300 яиц на курицу-несушку. В среднем по России яйценоскость кур осталась на уровне прошлого года и составляет 301 яйцо, сохранность повысилась на 1%, снизился расход кормов на 15% и более.

Несмотря на требования строгого выполнения ветеринарно-санитарной защиты птицеводческих предприятий, проверки, организованные ветеринарной службой Россельхознадзора показали, что в ряде регионов на птицеводческих предприятиях имеет место отсутствие ветсанпропускников, не работают дезбарьеры. Кроме того, в хозяйствах слабо проводится диагностика заболеваний незаразной этиологии, недостаточно разработаны мероприятия по ликвидации и профилактике незаразных болезней птиц, особенно мало внимания уделяется заболеваниям обмена веществ.

Развитие отрасли на ближайшую перспективу во многом будет зависеть от условий вступления России в ВТО, а также мер государственной политики, способствующих укреплению позиции сельскохозяйственных производителей.

По предварительной оценке и предложениям с мест, в 2007 году прирост производства в отрасли составит 1,5 млрд. яиц, или 4 %. Выполнение этой программы требует максимального государственного участия в плане совершенствования нормативно-правовой базы, снижения затрат по реализации, а также ужесточение требований соблюдения ветеринарно-санитарных правил работы птицеводческих предприятий в режиме «закрытого» типа, четкой работы племенных хозяйств, использования передовых ресурсосберегающих технологий, снижения уровня непроизводительных затрат, профессиональной подготовки кадров.

В этой связи эффективное развитие отрасли яичного птицеводства возможно лишь при реализации следующих основных мер государственного регулирования:

- усиление защитных мер в отношении отечественных товаропроизводителей (яиц и продуктов их переработки) в связи с вступлением России в ВТО;
- усиление контроля за импортом яйцепродуктов;
- формирование Госзаказа на продукцию птицеводства исключительно на основе отечественного производства;
- расширение работы по проведению маркетинговых исследований рынка отечественной и импортной птицеводческой продукции, мониторинга оптово-отпускных и потребительских цен на куриные яйца; в случае резкого снижения цен на импортную продукцию, проведение антидемпинговых расследований;
- активация работы совместно с объединениями предприятий отрасли по принятию нормативно-правовой базы, касающейся регулирования рынка;
- акцентирование внимания на вопросах финансово-кредитной и налоговой политики в отрасли; оказание практической помощи птицеводческим предприятиям в получении инвестиционных и краткосрочных кредитов, субсидируемых из Федерального бюджета;
- включение предприятий яичного направления в приоритетный национальный проект «Развитие АПК»;
- усиление координации племенной деятельности и ветеринарной защиты в отрасли яичного птицеводства.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Мировое производство, потребление и торговля яйцами и яйцепродуктами // Пищевая промышленность. 2002. № 6.
2. Протокол № 7 Общего собрания членов и ассоциированных членов Росптицесоюза. М., 2006. 19 декабря.

3. Carter C.A., McCalla A.F., Sharples J. (eds.) Imperfect Competition and Political Economy: The New Trade Theory in Agricultural Trade Research. Boulder and London: Westview Press, 1990.

РЕЗНИК С.Д., ШЕСТЕРНИНА О.И.

СИСТЕМА И МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФАКУЛЬТЕТОМ ВУЗА

Высшее профессиональное образование вполне справедливо можно рассматривать как ведущую сферу экономики. Развитие системы образования получило статус приоритетного национального проекта и фактора создания конкурентоспособной экономики, обеспечения национальной безопасности страны.

В контексте задач, которые ставят общество и государство перед системой профессионального образования особое место отведено необходимости осуществления ее модернизации для обеспечения гибкого и адекватного реагирования на изменяющиеся потребности рынка труда и удовлетворения образовательных запросов каждого гражданина на всех этапах его жизни.

Одним из приоритетных направлений модернизации системы образования является совершенствование управления этой системой. В соответствии с Концепцией модернизации российского образования до 2010 года ближайшая цель, стоящая перед государством, — формирование оптимальной модели управления образованием, в которой будут четко распределены и согласованы компетенции и полномочия, функции и ответственность всех субъектов образовательной политики.

Факультет является структурным подразделением вуза, и одним из «исполнительных механизмов» реализации его образовательной политики. В наиболее обобщенном варианте систему управления факультетом можно представить как совокупность целенаправленных воздействий информационного характера руководящего состава факультета на студенческий, преподавательский и обслуживающий коллективы для достижения целей функционирования.

Моделирование системы управления факультета носит комплексный характер проводимых мероприятий, и их сопряженности по времени и инвестиционным направлениям.

Представленная модель (см. рис. 1) отражает взаимосвязь «элементов» внешней среды, оказывающих воздействие на процесс функционирования системы управления факультетом и конечных результатов деятельности (продуктов) данной системы, желаемых и достижимых при условии реализации эффективной системы планирования, контроля и оценки деятельности органов, подразделений и индивидов, участвующих в управленческой деятельности, опирающейся на внутривузовскую систему менеджмента качества образования, государственный образовательный стандарт и законодательно-правовые основы управления факультетом.

На систему управления факультетом оказывают влияние и факторы «внешней среды». Их количество и степень влияния на описываемую систему различно и динамично во времени. Наиболее характерными среди них, на наш взгляд, являются: внутренняя политика государства, национальные образовательные проекты и программы, конкуренция на рынке образовательных услуг, финансовое обеспечение, демографическое положение в стране, миссия, цель и задачи деятельности вуза.

В качестве органов управления факультетом выступают: деканат, Советы факультета (ученый, методический, попечительский, родительский), органы студенческого самоуправления (Совет старост учебных групп, профсоюзная организация студентов и др.).

К подразделениям факультета могут быть отнесены: кафедры, учебные и научные центры, студенческие группы.

Индивидуальное участие в управленческой деятельности могут принимать сотрудники управленческого аппарата факультета, к числу которых относятся: декан и его заместители, заведующие кафедрами, руководители научно-исследовательских центров, входящих в состав факультета, уполномоченные представители от органов студенческого самоуправления.

Эффективное функционирование органов подразделений и индивидов, участвующих в управленческой деятельности возможно при наличии четкой системы планирования, контроля и оценки управленческого труда.

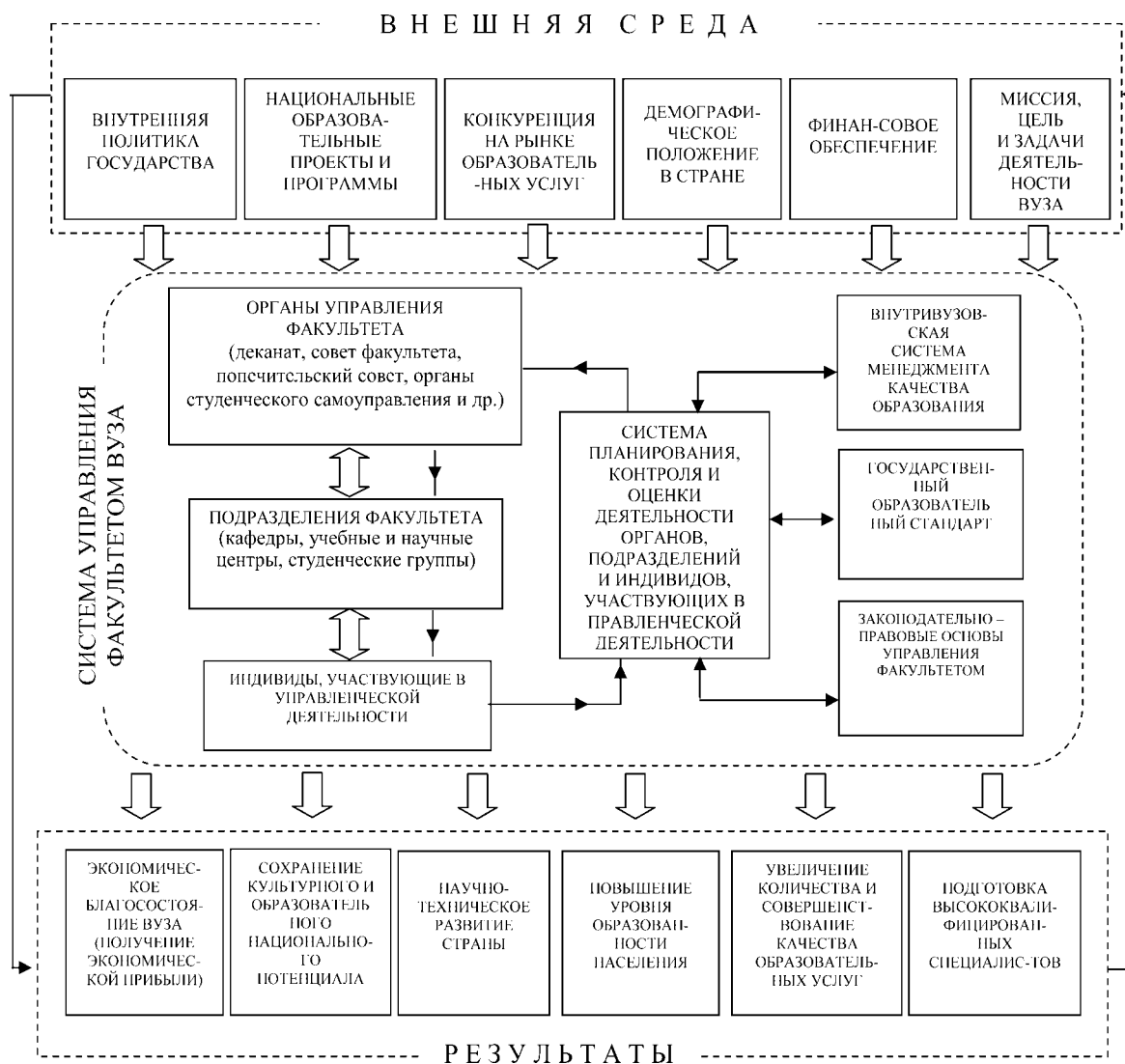


Рисунок 1. Модель системы управления факультетом вуза

Предлагаемая модель системы управления факультетом высшего учебного заведения нацелена на поиск гибких и легко адаптируемых механизмов управления органами, подразделениями и индивидуумами, принимающими участие в управленческой деятельности. Стратегическое предназначение данной модели заключается в повышении уровня внутривузовского менеджмента, качества подготовки специалистов и как следствие этого — повышении конкурентоспособности вуза на рынке образовательных услуг.

Повышению эффективности в реализации описанной модели функционирования системы управления вузовским факультетом, по нашему мнению, будет способствовать внедрение и применение следующих механизмов:

- 1) развитие коллективных форм управления факультетом;
- 2) развитие информационных технологий управления факультетом;
- 3) применение рейтинговой системы оценки деятельности факультета и его подразделений;
- 4) создание и развитие в рамках факультета органов студенческого самоуправления;
- 5) использование рейтинговой системы оценки знаний и навыков студентов;
- 6) повышение организованности и самоконтроль личной деятельности декана и его персонала.

Недооценка важности использования коллективных форм управления в системе функционирования факультета может значительно снизить как компетентность самого декана в отношении содержания и перспектив деятельности коллектива данного подразделения, так и в целом ослабить эффективность функционирования всей системы управления факультетом.

Развитие информационных технологий управления факультетом способствует оптимизации учебного процесса, ускоряется процесс принятия решений руководством, улучшается обоснованность решений, т.к. они принимаются с использованием достоверной и актуальной информации, сокращается время на подготовку отчетных документов, улучшается контроль за исполнением принятых решений, в результате чего повышается конкурентоспособность факультета.

Одним механизмом реализации системы управления факультетом высшего учебного заведения является рейтинговая система оценки деятельности факультета и его подразделений, которая позволяет сравнивать результаты деятельности преподавателей и подразделений факультета по показателям, характеризующим общественное признание, научную, учебную, методическую, культурно-массовую и воспитательную работу.

В основу представленной рейтинговой оценки деятельности факультета легло «Положение о рейтинговой оценке деятельности преподавателей, кафедр и факультетов» Пензенского государственного университета архитектуры и строительства, согласно которой рейтинг факультета основывается на данных рейтинговых показателей преподавателей и кафедр факультета.

Эффективным механизмом системы управления факультетом вуза являются органы студенческого самоуправления в рамках факультета. Приоритетными направлением в их деятельности являются:

1. Учебно-административное направление (распределение стипендий, проведение конкурсов, составление рейтингов, организация курсов, семинаров, предоставление студентам информации по возможностям дополнительного образования и т.п.).
2. Научное направление (организация конференций, круглых столов и научных семинаров, систематизация информации по возможностям научных публикаций и участия в научных проектах и т.п.).
3. Социально-бытовое направление (организация материальной помощи льготным категориям обучающихся, систематизация информации по отдыху и лечению в санаториях и пансионатах, мониторинг состояния учебных аудиторий, предприятий общественного питания на территории вуза, условий проживания в студенческом городке и т.п.).
4. Спортивное направление (проведение соревнований, организация секций и спортивных клубов по интересам, предоставление студентам информации о вневузовских чемпионатах и возможностях для занятия физкультурой и спортом).
5. Культурно-массовое (досуговое) направление (предоставление информации и организация посещений музеев, театров, выставок, дискотек, экскурсий и т.п.).

Руководят органами студенческого самоуправления — студенты или аспиранты факультета. Они могут иметь различные формы и быть организованными с учетом многоуровневой структуры.

Рейтинговая система оценки знаний и навыков студентов является подсистемой и одним из механизмов системы управления факультетом. Данная система служит для организации, управления и улучшения эффективности учебно-воспитательного процесса на факультете (в вузе), осуществления более объективной оценки знаний, а также развития профессиональных навыков и умений студентов. Различные варианты систем оценки качества обучения студентов в последние годы все чаще внедряются в вузах России. С 01.09.2004 в Пензенском государственном университете архитектуры и строительства была введена и успешно функционирует уже на протяжении почти трех лет «Рейтинговая система оценки знаний и навыков студентов».

Объективная информация о качестве знаний, навыков и творческих способностей студентов, получаемая с помощью рейтинговой системы оценки знаний и навыков студентов, используется для их текущей аттестации, решения вопросов социальной поддержки студенчества, разработки и реализации корректирующих мероприятий по совершенствованию учебно-воспитательного процесса.

Итоговые показатели рейтинговой оценки знаний и навыков студентов могут сопоставляться и анализироваться: среди студентов учебной группы, параллельных групп с одного потока, среди разных курсов и специальностей факультета.

Повышение организованности и самоконтроля личной деятельности декана и его персонала как механизм системы управления факультетом может быть реализован через:

- систему планов личной деятельности декана;
- самоконтроль процессов деятельности декана;
- самоконтроль результатов деятельности декана.

Хорошее планирование призвано обеспечить практичное, выгодное, рациональное использование самого ценного достояния руководителя — времени. Чем лучше декан распределит свое время, тем лучше он сможет использовать его в своих личных и профессиональных интересах.

Предлагаемые механизмы управления факультетом реализованы в Пензенском государственном университете архитектуры и строительства и, на наш взгляд, могут быть внедрены и эффективно использованы для повышения управляемости данной системы на факультетах вузов РФ.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Концепция модернизации российского образования на период до 2010 года. М.: АПК и ПРО, 2002.
2. Резник С. Д. Управление кафедрой: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2006.
3. Резник С.Д., Сазыкина О.А. Проблемы рейтинговой оценки деятельности кафедры высшего учебного заведения. Материалы международной научно-методической конференции. Ч. 1. Пенза: ПГУАС, 2004.
4. Резник С.Д. Шестернина О.И. Коллективные формы управления факультетом // Современные проблемы управления персоналом организации: сборник статей IV Международной научно-практической конференции. Пенза, 2006 г.
5. Управление в высшей школе: опыт, тенденции, перспективы. Аналитический доклад / Руководитель авторского коллектива В.М. Филиппов. М.: Логос, 2005.
6. Управление в социальных и экономических системах: Учебное пособие / Под общ. ред. С.Д. Резника. Пенза: ПГУАС, 2006.

РОНДАРЬ Н.В.

РЕАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ В ПРОЦЕССЕ БАНКРОТСТВА И ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

На современном этапе развития российской экономики необходимость существования института банкротства как неотъемлемого элемента рыночной экономики не вызывает сомнения. Экономическая природа банкротства объективно является следствием конкурентных отношений возникающих в рыночной среде и способствует оздоровлению экономики. Угроза банкротства служит определенным стимулом эффективной работы хозяйствующего субъекта. Однако за годы существования в отечественной экономике институт банкротства по прежнему не выполняет свойственных ему позитивных функций, а является механизмом передела собственности: более грубого в начале девяностых годов, более тонкого начиная с 2002 года. Каким образом можно изменить ситуацию и как задействовать конструктивный потенциал процедур банкротства в качестве меры финансового оздоровления? В данной статье предлагается методологическое обоснование и практические рекомендации по повышению эффективности института банкротства в части использования его для финансового оздоровления предприятий и восстановления их платежеспособности на долгосрочный период. Осуществить это предлагается посредством использования механизма, который объединяет интересы основных участников процедуры банкротства.

Отношения, связанные с банкротством необходимо рассматривать как систему взаимосвязанных и взаимодействующих между собой основных элементов. Данная система имеет различные уровни иерархии. На высшем уровне иерархии системы основными ее элементами являются:

- хозяйствующий субъект, как предмет управленческого воздействия, находящийся в состоянии неплатежеспособности;
- институт банкротства, который является механизмом регулирования деятельности неплатежеспособных предприятий, а также всех отношений, складывающихся в обществе по поводу экономической несостоятельности;
- институт арбитражных управляющих, выступающий в качестве основного субъекта регу-

лирования неплатежеспособности хозяйствующего субъекта.

На низшем (базовом) уровне иерархии системы необходимо выделить в качестве ее основных элементов: собственника неплатежеспособного предприятия; кредиторов предприятия — юридических и физических лиц; государство, которое в большинстве случаев, является одним из кредиторов и арбитражного управляющего. Именно на этом уровне заложены основные интересы участников процесса: интересы собственника (в данный момент является неэффективным, но желает сохранить свою собственность); государства (в том числе и государства как кредитора); конкурсных кредиторов (желают получить долги с предприятия); арбитражного управляющего. Поскольку государство воздействует на неплатежеспособное предприятие не напрямую, а опосредовано через фигуру арбитражного управляющего, то взаимодействие «арбитражный управляющий-государство» является принципиально важным в данной системе.

Основные действия государства в повышении эффективности процедур банкротства и увеличении количества процедур финансового оздоровления направлены на усиление контролирующей функции по отношению к арбитражным управляющим. Не умаляя необходимости контроля над деятельностью арбитражных управляющих, мы предлагаем изменить вектор движения усилий основных субъектов института банкротства, направленный на повышение эффективности процедур банкротства и проведение финансового оздоровления в сторону объединения их социальных и финансовых интересов.

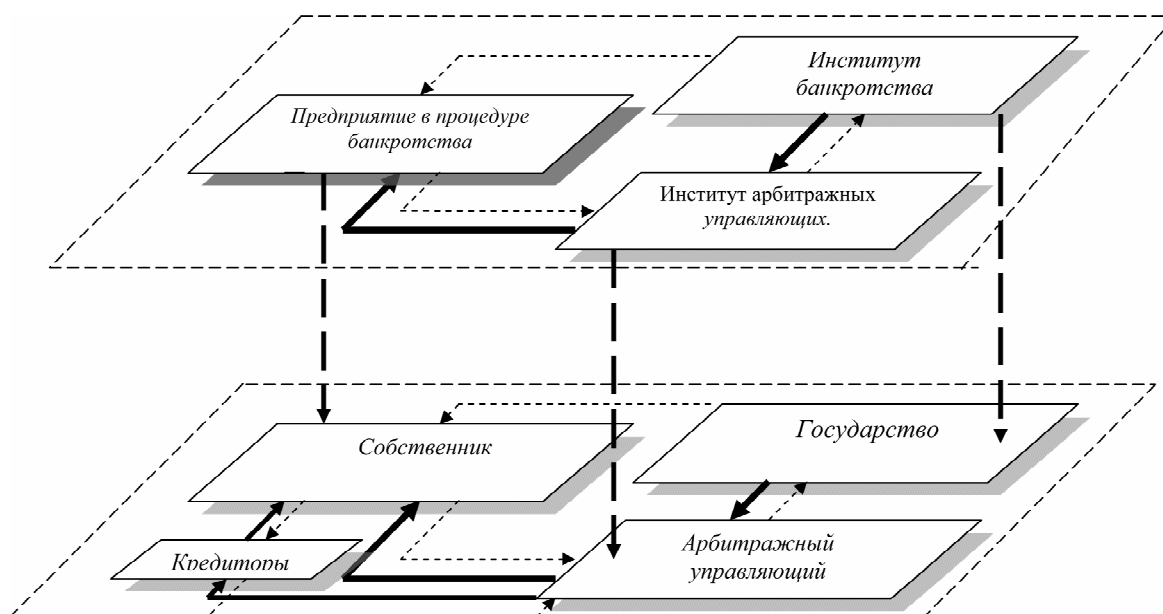


Рисунок 1. Уровни иерархии и взаимодействие основных элементов системы управления экономически несостоятельным предприятием¹

Во-первых, государство, как и любой другой кредитор, заинтересовано в удовлетворении должником предъявленных к нему требований по денежным обязательствам и обязательным платежам. Это позволяет обеспечить наполнение бюджета и создать мощный стимул к своевременному выполнению организациями своих обязанностей по уплате налогов, а также погашению иной задолженности. Во-вторых, государство заинтересовано в том, чтобы при осуществлении процедур банкротства обеспечивалось сохранение бизнеса и рабочих мест как ресурса для формирования доходов бюджетной системы и сокращения ее расходов по социальной поддержке безработных. Эта задача также совпадает с интересами других кредиторов, заинтересованных в сохранении бизнеса должника либо как потребителя товаров, работ, услуг кредитора, либо как производителя необходимой ему продукции. В-третьих, государство как собственник ряда должников и как гарант защиты прав граждан заинтересовано в осуществлении процедур банкротства таким образом, чтобы в максимальной мере

¹ Схема автора.

сохранить свою собственность и не допустить ущерба интересам национальной безопасности, экономики и социальной сфере.

Как уже отмечалось, государство в большинстве случаев является кредитором неплатежеспособных предприятий. В настоящее время государство является доминирующим кредитором в большинстве процедур банкротства, имея 63% реестровых требований по обязательным платежам и 9% требований по денежным обязательствам. Средняя доля реестровых требований конкурсных кредиторов при этом составляет 28% [2]¹.

Основная сумма задолженности списывается в рамках процедуры конкурсного производства, что противоречит интересам федерального бюджета, т.к. финансовые обязательства несут муниципалитеты, а потери от списания в основном несет федеральный бюджет. Таким образом, задолженность формально уменьшается, а фактически бюджет недополучает средства. Нами предлагается механизм, построенный не на поиске путей списания кредиторской задолженности предприятий, а на создании механизма, позволяющего обеспечить приход в отрасль новых эффективных собственников. В случае реализации предлагаемого механизма происходит замещение долга акциями. В результате чего государство получает замену неликвидных активов на ликвидные в виде акций предприятия.

Сообщество арбитражных управляющих представляет реальный срез нашего социума, поэтому смещение ценностей в сторону материальной составляющей не обошли стороной вопросы выбора основных мотивов в их деятельности. Проведенные опросы среди арбитражных управляющих показали, что первое место в системе мотивации их деятельности занимает финансовая составляющая. Но следует отметить, что арбитражный управляющий должен быть зарегистрирован в качестве индивидуального предпринимателя без образования юридического лица. Статус арбитражного управляющего — с одной стороны, сводится к статусу субъекта экономических коммерческих отношений, так как он, являясь индивидуальным предпринимателем, оказывает услуги по проведению процедур банкротства в целях получения прибыли (п.1ст.2 ГК РФ). С другой стороны — сводится к статусу субъекта арбитражного процесса по поводу экономической несостоятельности (являясь лицом, участвующим в деле о банкротстве, он реализует имеющиеся у него процессуальные права и обязанности). И в рамках определенных законом прав обязан мыслить масштабно и учитывать все негативные экономические и социальные последствия принятых им решений. На лицо противоречие — между целями деятельности индивидуального предпринимателя и задачами в области государственной политики банкротства и финансового оздоровления.

Необходимо отметить, что в законодательном порядке введены такие правовые механизмы, при применении которых была бы исключена личная заинтересованность арбитражного управляющего или имущественная выгода в отношении кредиторов (либо должников). На наш взгляд, необходима максимальная увязка мотивационных механизмов арбитражных управляющих с финансовыми результатами деятельности должника. Так рост стоимости бизнеса субъекта находящегося в процессе несостоятельности должен вести к увеличению вознаграждения, а в случае проведения ликвидационных процедур необходимо учитывать зависимость между уровнем вознаграждения и величиной оценки имущества должника, что исключит злоупотребления, как со стороны арбитражных управляющих, так и со стороны организаций проводящих оценку. Материальный интерес арбитражного управляющего необходимо заложить в механизм финансового оздоровления предприятий, который должен быть действенным, тогда арбитражный управляющий не будет выступать заинтересованным лицом представителей крупного капитала.

Очень важным моментом, в ходе процедуры банкротства является оценка имущественного комплекса должника. Ввиду того, что имущественный комплекс промышленного предприятия достаточно многообразен, для объективной оценки его потенциала арбитражному управляющему важно определенным образом структурировать активы. Классификационными признаками группирования активов чаще всего предлагают принимать: степень ликвидности, место использования имущества

¹ Статистика финансов организаций формируется Росстатом на основе форм государственной статистической и бухгалтерской отчетности без субъектов малого предпринимательства. При этом сопоставление аналогичных показателей, характеризующих задолженность по обязательным платежам по методологии оценки Росстата и на основе сплошного мониторинга ФНС России показывает, что суммарная задолженность (без пеней и штрафов), по данным налоговых органов, по меньшей мере, вдвое выше сумм задолженности, указанной в отчетах Росстата.

(внутреннее или внешнее), степень мобильности, финансовый или нефинансовый тип. Однако все эти классификаторы, являясь универсальными, все же не отражают в полной степени специфики задач арбитражного управления.

Нами рекомендуется выполнять классификацию имущества по степени фактического и потенциального участия активов в хозяйственном обороте. Комплексное рассмотрение имущественных возможностей экономически несостоятельной организации должно начинаться с четкого выделения незадействованного имущества и имущества, используемого в производстве, с разделением последнего на обособленные виды бизнеса. В ходе анализа производится классификация имущества сообразно способам его использования для целей максимизации отдачи кредиторам и восстановления платежеспособности должника.

Предлагается следующий порядок проведения анализа и содержание отдельных его этапов. Первым и основным этапом анализа имущественного комплекса организации является выделение обособленных бизнес-линий (продуктовых линий), которые представляют собой совокупность прав собственности, технологий, контрактов и актов, обеспечивающих возможность получать определенные доходы [1]. Единым продуктом бизнес-линии может быть принят весь однородный номенклатурный перечень продукции, выпускаемой по данной технологии.

Анализ бизнес-линий, проводимый на втором этапе исследования имущественного комплекса организации, содержит оценку возможности использования производственного потенциала должника в целях восстановления платежеспособности (финансового оздоровления) без кардинального изменения траектории развития предприятия, требующего значительного вложения средств. На этом этапе выполняется прогнозирование направлений дальнейшего использования бизнес-линий, для чего необходимо:

выделить эффективные бизнес-линии и провести анализ потенциала расширения оборотов по ним в рамках сложившейся рыночной конъюнктуры;

– выявить перспективные бизнес-линии и выполнить оценки повышения их эффективности путем санации производства рыночно-перспективной, но малорентабельной продукции, а также путем реализации эффективной политики затрат и сбытоснабженческой политики организации;

– определить убыточные бизнес-линии и выбрать одну из двух стратегий:

1. Свернуть бизнес-линии, а именно: завершить операции субыточным или устаревшим, с точки зрения спроса продуктом, с последующей консервацией простаивающих мощностей, их перепрофилированием или продажей;

2. Поддержать функционирование бизнес-линий, подготавливаемых к продаже в форме единого промышленно-технологического комплекса;

– создать новые, обеспеченные соответствующими ресурсами и коммерчески подготовленные бизнес-линии (перепрофилировать производства, путём подготовки и освоения на базе имеющегося оборудования производства более перспективного и выгодного продукта).

На основе выполненного по предлагаемой схеме анализа формируется проект реструктуризации имущества должника, под которым понимается изменение структуры активов предприятия таким образом, чтобы его функционирование в целом обеспечивало достаточный для возврата долгов уровень рентабельности. Предлагаемая методика анализа имущественного комплекса организации обеспечивает эффективность принимаемых предпринимателем (арбитражным управляющим) управленческих решений не только в области управления имуществом, но и по проблемам выбора стратегии управления, политики затрат экономически несостоятельной организации, взаимоотношений с кредиторами.

Проблема состоит в том, что интересы государства и арбитражного управляющего не совпадают. Государство заинтересовано в сохранении имущественного комплекса предприятия — должника, а арбитражный управляющий в проведении конкурсных торгов и приобретения соответствующих финансов для получения собственного вознаграждения и реализации требований кредиторов. Каким образом можно объединить интересы государства, кредиторов и частного предпринимателя (арбитражного управляющего) в процедуре банкротства?

В рамках обозначенных проблем нами предлагается механизм, который основан по формуле частно-государственного партнерства (ЧГП). Частно-государственное партнерство в области восстановления платежеспособности хозяйствующих субъектов это особый вид сотрудничества государственного и частного секторов с целью реализации долгосрочных инвестиционных проектов по фи-

нансовому оздоровлению предприятий. В таком сотрудничестве государство совместно с частным бизнесом (на возвратной основе) мобилизует для финансового оздоровления неплатежеспособных предприятий инвестиционные ресурсы. Арбитражный управляющий при этом как индивидуальный предприниматель берет на себя обязательства по разработке бизнес-плана предприятия, частично-му его финансированию и управлению в соответствии с параметрами и стандартами, установленными государством. Взамен арбитражный управляющий получает от государства оплату, размер которой зависит от достигнутых результатов. Эта оплата будет получена из доходов от эксплуатации восстановившего платежеспособность предприятия.

Механизм частно-государственного партнерства на предприятиях-банкротах предлагается реализовать на основе замещения долгов кредиторам акциями:

- государство замещает долг акциями и вносит дополнительные средства на развитие предприятия из инвестиционного фонда, убедившись в перспективности стратегического бизнес-плана представленного арбитражным управляющим (в условиях профицита государственного бюджета это финансирование реально);

- конкурсные кредиторы замещают свою задолженность по основному долгу акциями и вносят дополнительные средства;

- работники предприятия, перед которыми имеется задолженность по заработной плате и социальным выплатам должны также иметь возможность замещения задолженности перед ними акциями и возможность приобретения дополнительных акций.

Если работники принимают решение о замещении своего долга акциями и приобретение дополнительных акций, они получают следующие льготы:

- уменьшаются на 50% ставки по кредитам (в результате банк устанавливает более низкий процент для получения ссуды);

- снижается величина ставки налогообложения дивидендов, которые получают работники, и сокращаются налоги на прибыль предприятия при формировании акционерного капитала (на период восстановления платежеспособности);

- часть задолженности в виде акций приобретает арбитражный управляющий как предприниматель, что является для него мотивационным стимулом для реального финансового оздоровления должника.

Являясь кредитором при решении стратегических вопросов и принимая на себя роль инвестора, правительственные структуры уходят от риска, что им навяжут продажу предприятий крупному капиталу за символическую цену. После завершения реструктуризации предприятия и его реального финансового оздоровления, арбитражным управляющим может быть предоставлено право на получение (безвозмездно) до 10 % акций предприятия. Таким образом, объективно оцениваются интеллектуальный и организационный вклад в восстановление платежеспособности предприятия — банкрота. Остальные акции распределяются между государством, конкурсными кредиторами-акционерами и работниками данного предприятия.

В результате внедрения предлагаемого механизма взамен ранее неликвидного имущественного комплекса предприятия будет создано рентабельное производство. При этом будут соблюдены интересы всех участников процедуры банкротства:

- государство получает долги предприятия по обязательным платежам и денежным обязательствам, а также возвращает авансированные финансовые ресурсы и получает в лице предприятия надежного налогоплательщика и работодателя;

- частный бизнес, в том числе и арбитражный управляющий выгодно приобретает ставшее ликвидным имущество;

- работники существенно увеличивают благосостояние за счет дополнительных доходов от участия в капитале рентабельного предприятия.

Таким образом, данный механизм защитит должника от недобросовестных кредиторов, которые исполнительными действиями могут разорить должника, имеющего потенциал для плодотворной работы на рынке, и скупить за бесценок потенциально ликвидное имущество (в чём и состоит механизм передела собственности). В то время как процедура банкротства через механизм финансового оздоровления позволит ему восстановить свою платежеспособность, отчасти ущемив интересы кредиторов в немедленном удовлетворении своих требований. При этом осуществляется социальная защита работников организации-должника посредством предоставления рабочих мест, как в реби-

литационных процедурах, так и после финансового оздоровления должника. Механизм финансово-го оздоровления, предложенный в последней редакции закона о банкротстве, не достаточно эффективен. Необходимы законодательные инициативы, которые бы закрепили на нормативном уровне мотивационные механизмы финансового оздоровления.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Валодайцев С.В. Оценка бизнеса и инноваций. М., 2003.
2. Хурсевич С.Н. Банкротство. Преодолевая стереотипы. М.: М-ОКО, 2005.

СВИНАРЕВ А.А.

АЛГОРИТМ МИНИМИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННЫХ РИСКОВ НА УГЛЕДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕГИОНА

При определении уровня производственно-хозяйственного риска шахты моделируются различные рискованные случаи, частота которых определяется на основе статистических данных об имевших место непредвиденных потерях от производственно-технических, хозяйственных. Экологических факторов. На основе всех полученных данных разрабатываются альтернативные рискованные сценарии по всей совокупности деятельности горного предприятия, оценивается размер ущерба от производственно-хозяйственного риска и определяется величина затрат на проведение антирисковых мероприятий.

По результатам количественного анализа производственно-хозяйственного риска угледобывающего предприятия разрабатывается программа мероприятий по профилактике неблагоприятных событий и противодействию им в ходе их развития.

Минимизация производственно-хозяйственного риска шахты на стадии разработки управленческого решения должна осуществляться в соответствии с предлагаемым автором алгоритмом:

1. Качественная оценка производственно-хозяйственного риска предприятия по добыче угля.
2. Количественная оценка производственно-хозяйственного риска угледобывающего предприятия.
3. Определение допустимых границ риска шахты.
4. Разработка перечня и отбор мероприятий по снижению риска.
5. Определение предполагаемого уровня риска при условии осуществления отобранных мероприятий и оценка его соответствия допустимым границам.

Эффект от реализации управленческого решения на шахте и стоимости антирисковых мероприятий определяется по следующей формуле:

$$\mathcal{E}_{Rs} = (\mathcal{CDD}_{np2} - \mathcal{CDD}_{np1}) - (Z_2 - Z_1 + \sum_{j=1}^m \sum_{d=1}^k C_{jd}),$$

где: $\mathcal{E}_{Rs}$ — абсолютный ожидаемый эффект от реализации решения на шахте с учетом стоимости антирисковых мероприятий, тыс. руб.;

$\mathcal{CDD}_{np1}$, $\mathcal{CDD}_{np2}$ — прогнозируемый уровень чистого дисконтированного дохода шахты при условии отклонения и реализации решения;

Z_2 — дисконтированные прогнозируемые расходы шахты на достижение целевого показателя при условии реализации решения без учёта стоимости антирисковых мероприятий, тыс. руб.;

$\sum_{j=1}^m \sum_{d=1}^k C_{jd}$ — дисконтированная прогнозная стоимость k антирисковых мероприятий по m со-

ставляющим производственно-хозяйственного риска шахты, тыс. руб.

Если выполняется условие $\mathcal{E}_{Rs} > 0$, то управленческое решение принимается к реализации на шахте.

Минимизировать производственно-хозяйственный риск угледобывающего предприятия на стадии разработки управленческого решения предлагается в соответствии со следующей схемой:

1. Мониторинг производственно-хозяйственного риска угледобывающего предприятия.
2. Разработка мероприятий по снижению риска шахты, выявленного на стадии реализации решения.
3. Определение предполагаемого уровня риска угледобывающего предприятия при условии осуществления отобранных мероприятий и оценка его соответствия допустимым границам.

Эффект от реализации управленческого решения на шахте и стоимости антирисковых мероприятий в этом случае определяется по формуле:

$$\mathcal{E}'_{Rs} = (\mathcal{CDD}_{np2} - \mathcal{CDD}_{np1}) - \left[\mathcal{Z}_{np2} - \mathcal{Z}_{np1} + \sum_{j=1}^m \left(\sum_{d=1}^k C_{Mjd} + \sum_{d1=1}^{k1} C''_{Mjd1} \right) \right]$$

где: $\mathcal{E}'_{Rs}$ – абсолютный ожидаемый эффект от реализации решения на шахте с учётом расходов на снижение производственно-хозяйственного риска, выявленных после начала осуществления решения, тыс. руб.;

$\sum_{j=1}^m \sum_{d1=1}^{k1} C''_{Mjd1}$ – приведенная стоимость d_1 антирисковых мероприятий по m составляющим производственно-хозяйственного риска шахты, выявленным на стадии реализации решения, тыс. руб.

Если выполняется условие $\mathcal{E}'_{Rs} > 0$, то переходят к осуществлению дополнительно разработанных на шахте антирисковых мероприятий и учету расходов по ним, если же $\mathcal{E}'_{Rs} \leq 0$, то производственно-хозяйственный риск полностью принимается и продолжается работа по наблюдению ситуации.

4. Осуществление мероприятий по снижению производственно-хозяйственного риска шахты, учет и накопление информации о расходах на них.

Эффект от реализации управленческого решения на шахте с учетом всех расходов на антирисковые мероприятия определяется по формуле:

$$\mathcal{E}^u_{Rs} = (\mathcal{CDD}_{\phi} - \mathcal{CDD}_{np1}) - \left[\mathcal{Z}_{\phi} - \mathcal{Z}_{np1} + \sum_{j=1}^m \left(\sum_{d=1}^k C_{Mjd} + \sum_{d1=1}^{k1} C''_{Mjd1} \right) \right],$$

где: $\mathcal{E}^u_{Rs}$ – итоговый абсолютный эффект реализации управленческого решения на шахте, тыс. руб.;

$\mathcal{CDD}_{\phi}$ – фактический уровень чистого дисконтированного дохода шахты после реализации управленческого решения, тыс. руб.;

$\mathcal{Z}_{\phi}$ – фактические приведенные расходы угледобывающего предприятия на достижение целевого показателя после реализации управленческого решения, тыс. руб.

Предложенные алгоритмы являются действенным инструментом принятия управленческих решений с учетом производственно-хозяйственного риска горнодобывающего предприятия на стадиях их разработки и реализации.

Инвестиционный потенциал, как количественная характеристика инвестиционной привлекательности региона, охватывает основные социально-экономические показатели региона (численность населения, доход на душу населения, размер валового регионального продукта и др.) и насыщенность

территории факторами производства (природными ресурсами, рабочей силой, основными фондами, инфраструктурой и др.).

На основании проведенных исследований, автором была построена общая их схема по степени влияния на производственно-хозяйственную деятельность шахты.

Схема факторов влияния на величину инновационного риска угледобывающего предприятия.

На основе данных, полученных в результате опроса экспертной группы, была построена таблица внутренних факторов риска инновационного развития шахты (табл.1).

Центральное место в оценке риска инновационного развития горнодобывающего предприятия занимают анализ и прогнозирование возможных потерь ресурсов в результате действия инновационного риска. Потери, которые могут быть в производственно-хозяйственной деятельности горнодобывающего предприятия, разделим на материальные, трудовые, финансовые, специфические виды потерь.

Материальные виды потерь проявляются в непредусмотренных производственным планом дополнительных затратах или прямых потерях горношахтного оборудования, горных выработок, имущества предприятия, объемов добычи, сырья и материалов. Измерять материальные потери в тех же единицах, в которых измеряется количество данного вида материальных ресурсов на практике не всегда возможно, поэтому неизбежно исчисление потерь в стоимостном выражении. Имея оценку вероятных потерь по каждому из отдельных видов материальных ресурсов в стоимостном выражении, можно определить суммарные потери, соблюдая при этом правила действий со случайными величинами и их вероятностями.

Таблица 1. Внутренние факторы риска инновационного развития шахты

Производственно-технические факторы	Операционные факторы	Факторы риска нанесения экологического ущерба
Непредвиденные горно-геологические нарушения	Невыполнение обязательств контрагентами, отсутствие договоров на поставку сырья и материалов и оказание услуг	Несоответствие уровня экологозащиты уровню добычи
Горные удары и суффляные выделения	Недобросовестные сделки и умышленное мошенничество	Изношенность очистных сооружений
Газообильность и водообильность месторождений полезных ископаемых	Сбои программного обеспечения (потеря информации)	Неэффективные технологии физико-химической и биологической очистки шахтных вод
Степень изношенности горно-шахтного оборудования	Высокий коэффициент текучести непромышленной группы персонала	Неэффективные технологии и устройства очистки от тонкодисперсной пыли и газообразных веществ
Нарушение правил техники безопасности	Забастовки, отсутствие на рабочем месте по неуважительным причинам	Неэффективные технологии утилизации и экологическая безопасность размещения породы
Высокий коэффициент текучести промышленно-производственного персонала		Несвоевременное проведение рекультивации нарушенных под производственные нужды земель и ландшафта
		Отсутствие или несвоевременное проведение мероприятий по отслеживанию уровня шахтных вод, газообильности, провалов и деформации земной поверхности

Трудовые потери представляют потери рабочего времени, вызванные случайными, непредвиденными обстоятельствами, как, например, аварии, нарушения трудовой и производственной дисциплины, незапланированные перерывы в деятельности шахты (забастовки). В непосредственном измерении трудовые потери выражаются в человеко-часах, человеко-днях или просто часах рабочего времени.

Финансовые потери — это прямой денежный ущерб, связанный с непредусмотренными платежами (выплатой штрафов и пеней, недополучении или неполучении средств из предусмотренных источников, невозврате долгов, замораживанием счетов, непогашением дебиторской задолженности и др.).

Специфические виды потерь проявляются в нанесении ущерба здоровью и жизни людей и окружающей среде.

Необходимо разделить вероятные потери на определяющие и побочные, исходя из самой общей оценки их величины, руководствуясь следующими принципами:

- в количественной оценке уровня риска побочные потери исключаются;
- если в числе рассматриваемых потерь выделяется один вид, который либо по величине, либо по вероятности возникновения подавляет остальные, то при количественной оценке уровня риска в расчет принимаем только этот вид потерь;
- при анализе проявлений случайных потерь в производственно- хозяйственной деятельности горного предприятия в первую очередь учитываются факторы, характеризующие само горное предприятие.

Определив понятие и структуру риска инновационного развития горнодобывающего предприятия, а также виды потерь от риска, необходимо оценить и обосновать экономически допустимый его уровень.

На основании построенной структуры риска инновационного развития шахты установлено, что риск угледобывающего предприятия на внутрипроизводственном уровне проявляется в трех направлениях: производственно-техническом, хозяйственном (операционном) и экологическом. Поэтому будем исходить из гипотезы, что укрупненная модель инновационного риска горного предприятия носит универсальный характер для шахт Ростовской области и в любом из вариантов имеет эти три составляющие.

$$Rs = Rs_{nm} + Rs_o + Rs_{sy},$$

где Rs — риск инновационного развития горного предприятия, т.р.;

Rs_{nm} — производственно-технический риск горного предприятия, т.р.;

Rs_o — операционный (хозяйственный) риск горного предприятия, т.р.;

Rs_{sy} — риск нанесения экологического ущерба, т.р.

Как это ни парадоксально, степень риска зависит от вида и размера ущерба, хотя в жизни все наоборот: сначала существует риск (вероятность) наступления какого-либо ущерба, и лишь затем может наступить этот ущерб как таковой. Но так как риск — это возможность наступления определенного вида ущерба, то его невозможно заранее измерить, можно лишь спрогнозировать его наступление. Оценить же степень риска можно только исходя из размера, и выяснив причины наступившего в связи с ним ущерба:

$$Rs = f(p, Y),$$

где Y — размер ущерба от рискованного события, т.р.;

p — вероятность наступления ущерба, в производственно-хозяйственной деятельности угледобывающего предприятия.

Раскроем подробнее приведенную зависимость. Для этого введем показатели для видов ущерба, характерных для деятельности предприятия по добыче угля:

U_c — специфические виды ущерба (различные виды ущерба жизни и здоровью людей, выражающиеся в количестве погибших, пострадавших и т.д.);

U_{nm} — производственно-технические ущербы (разрушения производственных систем, возникновение различных видов аварий и т.д.);

U_{sy} — экологические последствия (количество выбросов в окружающую среду, загрязненные площади и т.д.);

U_o — потери имущества, наступление ответственности перед третьими лицами, ущерб от неплатежных простоев производства и др.

Производственная деятельность угледобывающего предприятия зачастую связана с повышенным травматизмом и даже смертельными случаями на производстве в результате аварий. Оценить допустимый уровень человеческих потерь не представляется возможным, иными словами, гибель даже одного человека на производстве является недопустимым риском, его катастрофическим уровнем. Но избежать трагических случаев, к сожалению, удается не всегда, особенно когда смертельный исход связан не с нарушением правил техники безопасности или халатностью, а, например, со сложными горногеологическими условиями залегания пластов и объективными трудностями их разработки. С этой точки зрения включение уровня травматизма в структуру инновационного риска горнодобывающего предприятия нецелесообразно. Это самостоятельный и очень важный вид риска, требующий

отдельного исследования. Итак, исследование и экономическая оценка факторов и допустимых значений инновационного риска горнодобывающего предприятия, а также построение его обобщенной модели в данной исследовании производится без учета фактора травматизма и смертельных случаев. Кроме того, в модели не рассматриваются форс-мажорные обстоятельства: всевозможные природные бедствия и катаклизмы, войны и т.д., т.к. они имеют неэкономический характер и устраняются с помощью страхования.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Астахов А.С. Проблемы реструктуризации угольной промышленности России // Вопросы экономики. 2005. № 6.
2. Балашов И.Б., Худин Ю.Л., Козлочунас Е.Ф., Носенко В.Д. Перспективы развития подземной угледобычи на шахтах Российской Федерации // Уголь. 2000. № 11.
3. Крылов Э.И., Власова В.М., Журавкова И.В. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятий. М.: Финансы и статистика, 2003.

СИВОЖЕЛЕЗОВ А.А.

ИПОТЕКА И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ДОСТУПНОГО ЖИЛЬЯ В РОССИИ

Доступность жилищной ипотеки предполагает, что постепенно этот путь приобретения жилья станет одним из основных в нашей стране в связи с развитием новой системы жилищных отношений, основой которых является частная собственность.

Одним из условий этого является создание такого экономическо-правового механизма, который бы содействовал достижению этой цели. Это важнейший исходный момент в создании необходимой нам экономической конструкции. Многие исследователи стараются сконцентрировать свое внимание на отдельных вопросах формирования ипотечного механизма процентной ставки, величине залога, продолжительности кредита. Без сомнения эти вопросы актуальны, но они должны быть рассмотрены не отдельно, а в общем контексте исследования выбранных моделей.

Обычно выделяют замкнутую (закрытую) и открытую модели, различия которых заключаются в способах привлечения кредитных ресурсов.

Замкнутая модель привлечения опирается на согласие участника системы накопить на целевом счете в течении оговоренного периода времени определенную долю (сумму) средств, с целью дальнейшего получения ссуды под низкую процентную ставку (льготная ссуда).

Открытая модель предполагает привлечение в систему ипотечного жилищного кредитования необходимых ресурсов с финансовых рынков на текущих рыночных условиях через эмиссию ценных бумаг. Необходимым условием является заинтересованность институциональных инвесторов в ипотечных ценных бумагах, обеспеченных закладными, формирующих в совокупности залоговое покрытие. Процентная ставка выше, чем в замкнутой системе, но преимущество заключается в отсутствии обязательного накопительного периода, а также большим по объему кредитом. Открытая модель привлечения финансовых ресурсов может быть одноуровневой и двухуровневой.

Одноуровневая схема предполагает, что кредитная организация самостоятельно выпускает и размещает ипотечные облигации под обеспечение выданных ипотечных кредитов с целью рефинансирования этих же кредитов.

Двухуровневая модель ипотечного кредитования характерна для США и некоторых стран Восточной Европы. Отличие данной модели кредитования от классической заключается в решении основной проблемы кредитных институтов — проблемы ресурсного обеспечения кредитования — посредством организации вторичного рынка ипотечных кредитов. В странах с развитой инфраструктурой кредитно-финансового рынка, в частности в США, первичный рынок дополняется вторичным рынком ипотечных кредитов.

На наш взгляд, мы должны говорить о российской модели жилищной ипотеки. Притом мы долж-

ны исходить из следующих объективных и субъективных условий.

Ипотечное жилищное кредитование, особенно в такой стране, как Россия (большая территория, отставание в уровне экономического развития), где банковская система относительно слаба, и это неминуемо сказывается на развитии как первичного, так и вторичного рынков ипотечных кредитов.

Особенностью российской модели жилищной ипотеки является активное участие государства в этом процессе. Это вызвано следующими обстоятельствами:

- развитие ипотеки в нынешних условиях — это весьма сложное и ответственное дело, особенно в условиях официального признания государством, что приобретения жилья теперь возможно на рыночных условиях;
- не сформулирована окончательно концепция жилищной ипотеки, и ее отсутствие отрицательно отражается на ходе указанного процесса;
- разность экономической ситуации в регионах и неспособность некоторых субъектов федерации к созданию и реализации ипотечных программ заставляет усиливать вертикаль власти в этой среде;
- коммерческие банки, занимающиеся ипотекой, не могут развиваться без рефинансирования, а это может осуществить государство.

Острота жилищной ситуации в России требует создание такого финансово-кредитного центра, который бы способствовал развитию ипотеки своими собственными ресурсами, не исключая при этом получения прибыли. Должен быть создан ипотечный банк, который будет государственной структурой, но с участием наиболее крупных коммерческих банков. Такой банк должен создать финансовую основу для реализации Национального проекта «Доступное и комфортное жилье гражданам России», так как позволит аккумулировать значительные средства на решение жилищной проблемы, если, к тому же, добиться развития финансовой сети этого банка в регионах страны. Ипотечный банк также может активизировать деятельность строисберегательных кооперативов, которые могли бы стать клиентами банка.

В ипотечный банк должны быть привлечены средства пенсионной системы. Именно пенсионные фонды обладают «длинными» деньгами. Их можно инвестировать и в облигации с ипотечным покрытием. Следует установить определенный максимальный показатель инвестирования пенсионных накоплений в ипотечные ценные бумаги. Статья 26 Федерального Закона от 24 июля 2002г. №111-ФЗ «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации» устанавливает возможность инвестировать пенсионные накопления в ипотечные ценные бумаги, однако предельный размер инвестиций не установлен.

В принятом Государственной думой Законе «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» также предусматривается возможность размещения временно свободных денежных средств фонда обязательного страхования вкладов в ипотечные ценные бумаги.

Необходимость в специализации ипотечных кредиторов обусловлена рядом макроэкономических факторов. Во-первых, рынок жилой ипотеки сложен в правовом отношении, масштабен, многофункционален, долгосрочен, что требует особых высококвалифицированных узкопрофессиональных знаний для управления ипотечным бизнесом. Во-вторых, существуют значительные различия в соотношении предложения и спроса на средства для ипотечных кредитов между разными районами страны, даже внутри крупного города или определенного района распределение первичных инвесторов — собственников временно свободных денежных средств относительно районов спроса на ипотечные кредиты может быть далеко не благоприятным.

Таким образом, для специализированных ипотечных кредитных организаций характерно выполнение двух функций: посреднической — между собственниками временно свободных денежных средств и заемщиков; трансформаторной, т.е. привлечение свободного, ищущего вложения частного капитала и средств институциональных вкладчиков для долгосрочного финансирования.

Российская модель жилищной ипотеки, в отличие от имеющихся в мировой практике, должна обязательно включать участие в этом процессе предприятий. В период существования СССР ведомственное строительство, как известно, принимало довольно крупные масштабы. По мере восстановления промышленного потенциала строительства этот положительный опыт необходимо восстанавливать.

Использование средств предприятий может быть построено следующим образом. Принимаются во внимание насколько работник интересен для предприятия и необходимость оказания помощи остро нуждающимся семьям в получении ипотеки. В первом случае лица, стремящиеся улучшить свои жилищные условия, должны быть дифференцированы по группам: рабочие, ИТР, управленческие

работники. Для каждой группы должны быть разработаны свои ипотечные программы, которые преследовали бы цель сохранения на предприятии наиболее активной части работников, предоставление им жилья, внесение предприятием первоначального взноса и ускорения выплаты кредита. Социальная ипотека на предприятии должна распространяться на молодых работников, по аналогии с государственными программами.

Сегодня ощутимый вклад в решение жилищных проблем с помощью ипотеки могут внести предприятия экспортно-ориентированных отраслей, имеющих относительно высокие прибыли. В рамках регионов всегда можно найти предприятия, которые бы могли содействовать продвижению ипотеки для своих работников.

Российская модель жилищной ипотеки как никакая другая модель должна строиться с учетом ее социальной и политической востребованности.

Практика многих российских регионов показала, в чем специфика социальной направленности ипотеки, а именно предоставление жилья малоимущим, многодетным и молодым семьям, оказание помощи военнослужащим.

Российская модель ипотеки, учитывающая различный уровень доходов населения, должна содержать в себе и диверсифицированный подход к кредитным инструментам.

Все инструменты ипотечного кредитования, применяемые в различных странах, можно разделить на традиционные и альтернативные. К традиционным инструментам будем относить кредиты с фиксированной и переменной процентной ставкой, использующие различные способы определения платежей по ним. К альтернативным — индексируемые инструменты ипотечного кредитования, разработанные для стран с высокой и волатильной инфляцией (кредит с индексацией непогашенной суммы долга, кредит с двойной индексацией).

Российская модель ипотеки должна иметь достаточно полную и совершенную правовую систему.

Эта сторона отношений требует совершенствования. Для повышения надежности государственной регистрации прав Закон «Об ипотеке» (п. 1 ст. 20) требует, чтобы в регистрирующий орган обращались сразу две стороны договора об ипотеке, залогодатель и залогодержатель, подавая совместное заявление. Раньше, когда договор об ипотеке удостоверял нотариус, достаточно было заявления одной из сторон.

В п. 1 ст. 29 Закона «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» однако, осталась прежняя норма, позволяющая регистрировать ипотеку по заявлению одной из сторон. А поскольку эта норма общая, то получается, что сейчас она распространяется даже на случаи, когда нотариус договор об ипотеке не удостоверяет.

Российская модель жилищной ипотеки, при условии, что она является еще недостаточно зрелой, могла бы добиться повышения своей эффективности за счет широкого использования компьютерных технологий. Они играют важную роль в определении кредитоспособности заемщика, что является одним из узловых вопросов ипотечного кредита.

Тем самым российская модель жилищной ипотеки должна учитывать весь спектр вопросов как экономическо-правового характера, так и смежных отраслей. Только в таком случае это будет работоспособная модель, позволяющая гражданам России получить доступ к доступной ипотеке.

СИМОНЕНКО Н.Н.

МАЛЫЙ БИЗНЕС КАК ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

Малый бизнес в России не приносит ожидаемого эффекта, не реализуются его основные функции, такие как рыночная адаптация к условиям производства, создание новых рабочих мест, снижение уровня безработицы, поступление налогов в бюджет, создание конкурентной среды. Темпы развития малого бизнеса и фактические показатели присутствия малых предприятий на рынке существенно ниже не только по сравнению с западными странами, но и постсоциалистическими государ-

ствами. Так, например, на долю малых и средних предприятий в Германии приходится почти 70% рабочих мест, в Японии 80% [1, с. 109]. В Венгрии малые предприятия производят 50% ВВП страны, на них работает 2/3 численности занятых [2, с. 20]. Доля малого бизнеса в создании ВВП Польши составляет 40,5%, а в занятости населения 69,5% [3]. Особенностью же российского малого бизнеса продолжает оставаться нелегитимность малых предприятий. В связи с чем необходимо более тщательное его изучение, а также рассмотрение его через призму институционального анализа.

Фундаментальные работы по теории предпринимательства выделяют сущность предпринимателя как собственника, организатора производства, инноватора, преобразователя и создателя новых рынков, осуществляющего свою деятельность в условиях риска и неопределенности. Также немалым научным и методологическим потенциалом анализа малого предпринимательства обладает теория фирмы. Неоклассическая теория рассматривала фирму как условный объект, преследующий цель максимизации прибыли и принимающий решения на основе полной информации о рынке, доступности ресурсов, отсутствием затрат на совершение сделки. Такой идеальный подход к субъектам малого предпринимательства неизбежно заводит в ловушку, потому что не отвечает реальности и не соответствует этой идеальной модели. Методология институционализма преодолевает подход экономики нирваны, названную так за идеализирование экономических процессов. В институциональной теории фирма рассматривается как коалиция индивидуумов и подразделений, существование которой связано со стремлением избегать издержек по заключению сделок на рынках, объясняя динамику экономических процессов не только экономическими, но и социально-политическими, этническими, этнографическими факторами жизнедеятельности, а также обычаями, традициями. Институционализм позволяет реально оценить эффективность и неэффективность хозяйственной деятельности малого предприятия. Поэтому наше внимание было обращено именно на институциональный анализ малого предпринимательства.

Малый бизнес — это самостоятельный игрок на рынке, и эта самостоятельность проявляется в адаптивных и реактивных свойствах организации приспосабливаться к реальной рыночной конъюнктуре.

Сосредотачивая внимание на количественных и качественных критериях малого предпринимательства, исследователи малого бизнеса не уделяют должного внимания внутреннему устройству малого бизнеса. А ведь малое предприятие — это особая институциональная организация, имеющая только ей присущие цели, мотивы, интересы и внутреннее устройства (рис.1).

Малый бизнес — это единственная форма организации, где частная собственность встречается в чистом виде. На собственника падают все положительные и отрицательные результаты осуществляемой им деятельности.



Рисунок 1. Внутреннее устройство малого бизнеса

Предприниматель является центральной фигурой, с которой владельцы всех остальных факторов заключают контракты, при этом образуется зонтичная форма контрактации.

Малый бизнес отличается особыми персонифицированными отношениями. Знания, способности, личность предпринимателя выступают специфическим ресурсом.

Особенностью малого предприятия как особой формы институциональной организации является специфика располагаемых активов, таких как отношенческий, социальный, человеческий капитал. Отношенческий капитал вынуждает малое предприятие вкладывать средства в поддержание деловых связей с потенциальными партнерами, формировать особые «контракт-отношения». Социальный капитал представляет собой не только социально-политическую стабильность, законность, порядок, защищенность от коррупции, но и персонифицированное доверие, которое имеет важное значения для малого бизнеса. Особую роль в организации малого бизнеса имеет человеческий капитал. Запас человеческого капитала — это своего рода запас потенциальных возможностей малого бизнеса, а потому представляет для него особую ценность.

Как институциональная организация малый бизнес имеет специфический механизм управления транзакционными издержками, так как сокращаются затраты на ведение поиска, исчезает необходимость частного перезаключения контрактов, деловые связи приобретают долговременный характер, сокращаются издержки мониторинга и предупреждения оппортунизма.

В ситуации нестабильности и неопределенности для малого предприятия особое значение приобретает рутинизация хозяйственной деятельности. Рутинизация определяется как запоминание действия через регулярное поведение. Рутинизация приводит к воспроизводству уже сложившихся взаимоотношений участников. На рисунке 2 представлены виды рутин малого бизнеса.

Малый бизнес — это организация, в основе которой лежит контракт по поводу распределения интерспецифических ресурсов. Сердцевину составляет долговременный отношенческий контракт, заключенный между собственниками интерспецифических ресурсов. Следует отметить, что интерспецифичность применительно к малому бизнесу в российской институциональной среде принимает особый характер. Скорее квазирыночный. Так, например, контракт найма носит неформальный характер. Малый бизнес по сути своей предполагает систему взаимопомощи и взаимовыручки, повышенного доверия, что отличает его от других субъектов экономики.

Малый бизнес как институциональная организация располагает только ей присущей социальной структурой, каналами коммуникации, ориентирами, координацией, управлением и контролем, которые формируются на основе разделения труда, специализации исполненных функций и иерархизированной системы взаимодействий, сопоставимой с существующей институциональной средой.

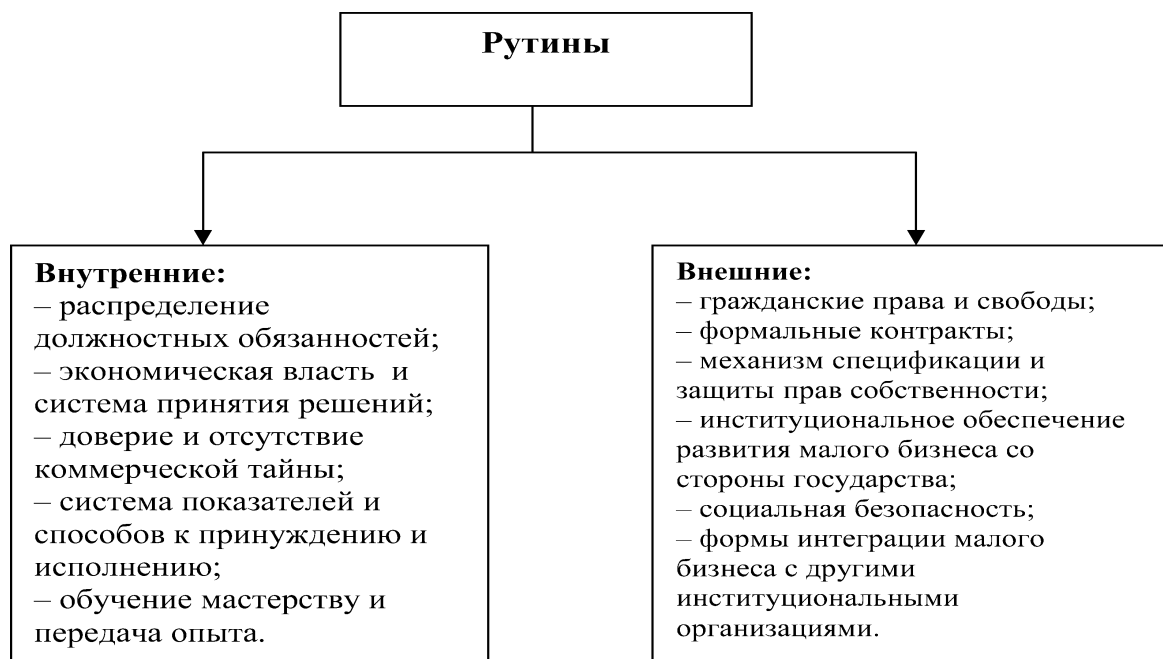


Рисунок 2. Сопоставимость рутин малого бизнеса

Будучи особым игроком на рынке, малый бизнес требует соответствующего «институционального строительства», выращивания или импорта тех институтов-правил игры, которые соответствуют целям организации и не противоречат их экономическим интересам. В противном случае, малый бизнесотреагирует «протестным» экономическим поведением, уходя в тень, где издержки внелегальности меньше издержек легальности воспроизводства.

Субъекты малого бизнеса совершают выбор в определенных рамках, обусловленных действующими институтами, функции которых заключаются в регулировании поведения людей, минимизации усилий, организации процесса обучения и передачи информации, снижения транзакционных издержек.



Рисунок 3. Дерево неформальных институтов малого бизнеса

Среди институтов, регулирующих деятельность малого бизнеса необходимо выделить институты-правила, институты-нормы, институты санкции, формальные, неформальные, мягкие, жесткие институты. Формальные институты малого бизнеса представляют собой законодательно установленные нормативные акты, которые обязательны для исполнения всеми экономическими субъектами, такие как ФЗ «О государственной поддержке малых предприятий», Гражданский кодекс, Налоговый кодекс, закон «О бухгалтерском учете» и другие. Эти законы определяют правовые, экономические и орга-

низационные основы государственной политики по развитию и поддержке малого бизнеса, устанавливают формы и методы государственного стимулирования и регулирования деятельности малых предприятий. Неформальные ограничения, в отличие от формальных правил, являются продуктом человеческой деятельности, которые исторически сложились за долгие годы. Они закреплены в менталитете, обычаях, традициях, семейных нормах поведения. На рисунке 3 представлена структура неформальных институтов малого бизнеса. Анализ показал, что в России сегодня преобладают неформальные институты, структурирующие ведение малого бизнеса. Необходимые формальные институты зачастую просто отсутствуют, а существующие далеки от совершенства.

Современное институциональное пространство России характеризуется неактуальностью и не легитимностью для большей части населения провозглашенных институционально правовых изменений; ослабление контроля со стороны государства за соблюдением правовых норм; активным нарушением властями различных уровней законных прав рядовых граждан. Все это ведет к институционализации неформальных и неправовых типов социальных воздействий.

Отсутствие необходимой поддержки государства малое предприятие компенсировало стремлением формировать собственные законы выживания, которые зачастую не только не соответствовали, но и прямо противоречили социальным, моральным и правовым нормам.

Неправовые и неформальные способы поведения сегодня демонстрируют свою эффективность и становятся важным элементом институционального пространства. Рост интереса к механизмам, основанным на доверии, резко возрос в России именно сейчас, когда обществу и бизнесу, как, впрочем, и самому государству было продемонстрировано низкое качество работы правительства, законодателей, судов и правоохранительных органов.

Таким образом, институциональный подход к анализу малого предпринимательства позволяет проанализировать внутреннюю сущность малого бизнеса, выявить зависимость малых предприятий от формальных и неформальных институтов. Кроме того, такой подход позволяет выделить факторы и специфические параметры, оказывающие наибольшее влияние на величину транзакционных издержек, а также обосновать выбор экономической модели поведения малых предприятий на основе принципа минимизации транзакционных издержек. А также разобраться в причинах слабого развития малого предпринимательства и предложить пути импортирования и совершенствования институтов воспроизводства малого бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Бухвальд Т., Виленский А. Развитие и поддержка малого бизнеса (опыт Венгрии и уроки для России) // Вопросы экономики. 2002. № 7.
2. Карпинская В., Калинин Н. Помогите бедному малому бизнесу // Итоги. 2000. 7 ноября.
3. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности. М.: ИМЭМО, 1990.
4. Малый бизнес по-польски // Деловая Москва. Еженедельный номер. 2005. № 35(557). 19 сентября.
5. Олейник А.Н. Институциональная экономика. М.: ИНФРА — М, 2000.

СКВОРЦОВА А.В.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ РЕКРЕАЦИОННОГО САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСА

В современную курортную индустрию вовлечено большое количество предприятий и организаций самой разнообразной направленности, организационно-правовых форм и форм собственности, видов предпринимательской деятельности, которые можно сгруппировать: представляющие услуги по размещению туристов (санатории, пансионаты, базы отдыха, гостиницы, мотели и т. д.); предоставляющие услуги питания (рестораны, бары, закусочные, столовые и т. д.); транспортные

предприятия; санаторные предприятия, осуществляющие разработку и реализацию курортного продукта; предприятия сферы досуга; общественные санаторно-курортные организации; центральные и региональные органы. Каждая из этих групп применяет концепцию предпринимательства, особенности реализации которого определяются спецификой их деятельности.

За рубежом в сфере курорта выделяют две взаимосвязанных, но самостоятельных индустрии: индустрию гостеприимства, включающую гостиничный и ресторанный бизнес, и индустрию собственно курорта как деятельность по учреждениям и реализации путешествий. Соответственно различают предпринимательскую индустрию гостеприимства и курортной сферы [2].

Такой подход не вполне применим к российским условиям, поскольку у нас сложилась самостоятельная отрасль — санаторно-курортный комплекс, который, с одной стороны, можно отнести к индустрии гостеприимства, с другой — к оказанию лечебных и оздоровительных услуг населению. Поэтому уместно выделить отдельное понятие санаторно-курортное предпринимательство, представляющее собой концепцию управления, заключающуюся во всестороннем изучении потребностей клиентов в курортном лечении и отдыхе для наиболее полного их удовлетворения путем комплексных усилий по производству, реализации и продвижению санаторно-курортного продукта на конкурентном рынке с целью получения прибыли и достижения других целей, стоящих перед учреждением.

Актуальная на наш взгляд идея санаторно-курортной индустрии — это встреча между возможностями рекреационных учреждений и потребностями их клиентов для того, чтобы осуществить цели, прежде всего получение прибыли. Однако часто цели рекреационного комплекса не ограничиваются получением прибыли, а представляют собой сложное сочетание различных целевых установок, формирование которых определяется разнообразными факторами внешней и внутренней среды. Это делает необходимым построение системы целей с применением специальных стратегических и тактических методов и подходов.

Исходя из этого предпринимается стратегическая ориентация всей хозяйственной деятельности санаторно-курортных учреждений на удовлетворение спроса. С данной целью проводится исследовательский поиск продуктов с новыми потребительскими свойствами, осуществляется организация его производства и позиционирование на рынке. После всей этой «подготовительной» деятельности продукт представляется потребителю.

В деятельности учреждений, использующих предпринимательство в качестве рыночной концепции управления, большую роль играет принцип обратной связи [1]. Наряду с принятием хозяйственных решений в зависимости от конъюнктуры рынка организации активно воздействует на потребителей и конкурентов всеми возможными методами и средствами.

На наш взгляд, предпринимательская сфера санаторно-курортных учреждений не пассивно реагирует на спрос, а проводит продуманную и хорошо скоординированную политику завоевания рынка, формирования новых потребностей. Эта политика реализуется системой управления предпринимательским комплексом.

В рассматриваемых условиях предпринимательство, будучи концептуально рыночной системой управления санаторно-курортного учреждения, выступает как объективная необходимость, диктуемая новой ступенью развития рыночных отношений, для которой характерно установление господствующей стратегической позиции на рынке потребителя. В экономической науке эта ступень получила отражение в рыночной концепции управления организации, а также в модели приоритета потребителя. В этих условиях санаторно-курортное учреждение превращается в своего рода «открытую систему», на все звенья функционирования которой огромное воздействие оказывает рыночная конъюнктура. Производство санаторно-курортных услуг, сбытовая деятельность предприятия, а также ее организационная структура ориентируются на учет рыночного спроса, потребностей и требований покупателей и деятельности конкурентов, в результате чего определяются собственные цели и возможности их достижения.

Таким образом, необходимо осуществить реформирование всех основных элементов системы управления рекреационным предприятием и всей системы санаторно-курортного учреждения на основе концепции предпринимательства. Формирование предпринимательно-ориентированной структуры управления санаторно-курортными учреждениями происходит постепенно и эффективность этой работы зависит от ряда факторов: объема переориентации сбыта на продажу санаторно-курортных услуг за полную стоимость, степени вертикальной централизации управления и уровня

хозяйственной самостоятельности предприятий, исходного наличия организационных структур, уже выполняющих отдельные функции предпринимательства, качества подготовки руководящих кадров и др.

Предпринимательско — ориентированная структура санаторно-курортных учреждений складывается из элементов системы управления в которую входят аппарат управления, суть которого в изменении прежней организационной структуры и появление нового подразделения — отдела, перераспределение кадрового аппарата, его обучение и переориентация на решение новых задач; методов управления — для достижения необходимого уровня сервиса переход от преимущественно командно-административных методов к экономическим, повышение заинтересованности персонала в сбыте санаторно-курортных услуг; появление новых функций: сбытовой, продвижение санаторно-курортных услуг. Изменение содержания прежних: планирование на основе прогноза сбыта, тактика конкурентов сезонности; аналитической — анализ новых показателей производственно-финансовой деятельности; перераспределение функций между подразделениями; из информации, технологии и техники — проведение специально разработанных и спланированных исследований внешней среды и внутреннего состояния санаторно-курортного учреждения и в связи со значительным объемом разнообразной информации широкая автоматизация рабочих мест, разработка новых программных продуктов.

Анализируя уровень внедрения предпринимательской концепции в практику управления санаторно-курортной отраслью, мы считаем целесообразным выделить следующие этапы формирования предпринимательско-ориентированной системы управления.

На первом этапе, на котором находится большинство курортных учреждений, специальной предпринимательской структуры нет. Функции предпринимательской отрасли обычно берут на себя отделы реализации путевок, само название которых показывает узость стоящих перед ними задач. Их деятельность ограничивается заключением контрактов, рассылкой путевок, оформлением прайс-листов, участием в мероприятиях по рекламе.

На втором этапе, на базе наиболее продвинутой структуры создается внутренний отдел предпринимательства, планомерно занимающийся выполнением свойственных функций.

Третий этап характеризуется превращением службы в ведущую организационную структуру санаторно-курортного учреждения, координирующую работу всех других подразделений центра реабилитации для успешной реализации ее целей.

Мы считаем, что, подразделения предпринимательства на санаторно-курортном комплексе выполняют двоякую функцию. Во-первых, они действуют как агенты по сбыту для всех остальных подразделений учреждения; во-вторых, они выступают как представители рынка, на котором они действуют. Подразделения предпринимательства не только представляют санаторно-курортный комплекс на рынке, они представляют рынок на предприятии.

Далее необходимо выделить ряд особенностей подразделений предпринимательства, которые определяют характер их организации, управления и функционирования:

1. Деятельность подразделений предпринимательства в санаторно-курортном комплексе не связана с созданием основных фондов и значительных объемов капитальных вложений.
2. Функционирование подразделений предпринимательства требует поступления информации от всех остальных подразделений санаторно-курортного учреждения.
3. Подразделение предпринимательства, выступая на рынке как представитель организации, несет ответственность за ошибки и просчеты всех остальных служб.
4. Подразделения предпринимательства имеют возможность оценивать деятельность предприятия в целом и отдельных подразделений извне, со стороны рынка, учитывая поток отраженной информации.
5. Подразделения предпринимательства выполняют как функции, связанные с постановкой и выполнением стратегических установок, так и функции, связанные с решением текущих задач. Временной аспект принимаемых ими решений значительно варьирует.

Подразделения предпринимательства санаторно-курортного учреждения являются основой их системы управления. Согласно классическому определению «предпринимательская система — методы, с помощью которых организация планирует, осуществляет и регулирует свою деятельность, чтобы добиться своей цели на основе использования денежных, людских, материальных и информационных ресурсов».

Таким образом, мы считаем, что, система предпринимательства санаторно-курортного учреждения представляет собой совокупность элементов принятия решений, организации, стимулирования, информационных и материальных потоков, интегрированных в упорядоченной структуре. Для предпринимательства как рыночной концепции управления предприятием характерна комплексность воздействия на все многообразные виды деятельности по разработке и продвижению товаров и услуг от производителя к потребителю и воздействие на самого потребителя.

Современный подход к предпринимательской сфере признает взаимозависимость различных функций и видов деятельности санаторно-курортного комплекса и в свете этой посылки при проектировании системы учреждения необходим учет взаимозависимости его информационной и других обеспечивающих подсистем.

Принятие предприятием управления в качестве предпринимательской стратегии неизбежно вызывает изменение подходов и приемов создания и функционирования организационной структуры санатория. Это вызвано тем, что меняется приоритет интересов и задач во внутренней и внешней среде деятельности санаторного комплекса, появляются новые информационные потоки, меняется система ответственности на предприятии и, как следствие, появляется подразделение, полностью отвечающее за адекватность потребностям рынка возможностей.

Предпринимательство как новая функция связи санаторно-курортного комплекса с рынком основывается на комплексном и стратегическом подходе к разрешению традиционных проблем. Организационные структуры, пригодные для оперативного руководства, могут не отвечать критериям, необходимым для реализации стратегии.

Учет интересов потребителей в предпринимательстве базируется на принципе сегментации. Определение целевых рынков, сегментов потребителей с заданными характеристиками предполагает специфический подход к управлению. Выделенные критерии требуют обязательного управления при формировании организационной структуры предприятия и подразделений предпринимательства.

Предпринимательские службы чаще, всего формируются по функциональному или дивизиональному принципу. В дивизиональных структурах предпринимательские функции группируются в подразделениях по одному из признаков: продуктовому, региональному, потребительскому. В курортном предпринимательстве более применимы дивизиональные структуры не в чистом, а в смешанном виде. Продуктовая структура может иметь место в различных курортных объединениях, когда имеется необходимость организации отдела продаж путевок каждого входящего в объединение. В этом случае необходимо разграничение функций между службами предпринимательства отдельных отделов санатория и всего объединения.

Поскольку по международной классификации ВТО поездки на курорты с целью лечения относятся к лечебному туризму, то санаторно-курортный комплекс можно рассматривать как один из видов курортного бизнеса, имеющего с ним ряд общих черт, определяющих его специфические особенности:

Санаторно-курортное предпринимательство — это преимущественно предпринимательство сферы услуг с соответствующими этой сфере особенностями (неосвязаемость, неспособность к хранению, неразрывность производства и потребления, изменчивость).

Своеобразие санаторного продукта так же, как и курортного, определяется комплексностью входящих в его состав услуг и товаров. Это неоднородное понятие, характеризующееся различным сочетанием самых разнообразных услуг (размещения, питания, транспорта, лечения, досуга и др.). Особенностью санаторного продукта тоже является комплексность услуг и товаров, удовлетворяющих потребности отдыхающих во время пребывания.

Спрос на санаторно-курортные услуги очень эластичен по отношению к цене и доходам, а также чувствителен к неценовым факторам внешней среды (политическим, экономическим, экологическим и пр.) [3].

Санаторно-курортный комплекс Волгоградской области имеет относительно небольшую историю. Его значение в сфере услуг было обусловлено формированием рыночных отношений и возникновением конкуренции как внутри отрасли, так и межотраслевой. В соответствии со степенью зрелости рыночных отношений нами выделено три сложившихся этапа развития санаторно-курортной индустрии.

1 этап — советский (конец 1920–1992 г.). Предпринимательство как концепция не существует. Под сбытом понимается плановое распределение путевок. Цена путевок не покрывает издержек

их производства, существенно не отличается в разных санаториях и не связана с колебаниями спроса. Выделяются централизованные дотации на покрытие разницы в стоимости путевок. Командно-административными методами делаются попытки повышения культуры обслуживания отдыхающих. Концепция управления санаторно-курортным учреждением данного периода может быть отнесена к производственной концепции.

2 этап — переходный (с 1992–2001 г.), характерными особенностями которого являются: ликвидация вертикали управления, разрушение централизованного распределения путёвок и формирование свободного рынка санаторно-курортных прав, стирание существовавших ранее ведомственных границ между различными базами размещения. Появились рыночные посредники в сбыте санаторного продукта. Задействованы методы продвижения курортных услуг, особенно стимулирование сбыта, реклама и PR.

3 этап — рыночный (с 2001 г. по н.в.), начался с изменения роли фондов социального страхования в приобретении и распределении путевок. Это соответствует основному направлению действий правительства в социальной политике — последовательный переход от распределения социальных благ к индивидуальной адресной помощи тем, кто в ней наиболее нуждается. Этот этап можно охарактеризовать как применение управленческой концепции в санаторно-курортной отрасли.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Борисов С.Е. Здоровые деньги предпринимательской деятельности федеральных и муниципальных учреждений здравоохранения в сфере платных медицинских услуг // Российское предпринимательство. 2003. № 6.
2. Кардаш В.А. Законы рынка требуют эффективно использовать факторы повышения конкурентоспособности санаторно-курортных организаций // Региональная экономика: Теория и практика. 2004. № 2.
3. Филипповский Е.Е., Шмарова Л.В. Экономика и организация гостиничного хозяйства. М.: Финансы и статистика, 2004.

СТРИГИНА М.О., ЕДЕЛЕВ Д.А.

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКОЙ И МЕХАНИЗМЫ ИХ РЕАЛИЗАЦИИ

Борьба с загрязнением окружающей среды связана с хозяйственной и бытовой деятельностью особо охраняемого эколого-курортного региона Российской Федерации — Кавказских Минеральных Вод и является вопросом первостепенной важности, обеспечивающим возможность на практике осуществить управление региональным развитием на основе принципа устойчивого развития. В этой связи особый интерес вызывает взаимосвязь объемов сбросов и выбросов с объемом валового регионального продукта (ВРП). К основным показателям загрязнения окружающей среды относятся, прежде всего, выбросы загрязняющих атмосферу веществ от стационарных источников; сбросы загрязненных сточных вод.

С ростом производства, который для региональной экономики характеризуется динамикой валового регионального продукта (ВРП), загрязнение окружающей среды обычно растёт [1].

Экономическое развитие, которое является основой повышения качества жизни населения, должно увязываться со снижением загрязнения природы на основе новых технологий и методов управления экономикой региона.

Поэтому развитие экономики связывается не только с ее количественным ростом, но и с качественным преобразованием, которое контролируется, прежде всего, по росту производительности труда и снижению антропогенной нагрузки на окружающую среду. В процессе развития одним работником народного хозяйства производится все больший объем продукции (для региона — это ВРП на одного работающего), но рост производительности не должен сопровождаться ростом вредных выбросов и сбросов, приходящихся на одного работника, иначе масса загрязнения окружающей среды

на одного жителя будет расти. Будет увеличиваться также и общее количество производимых и выбрасываемых в окружающую среду вредных веществ.

Все большую опасность для окружающей среды играют выбросы от автомобильного транспорта. Воздействие транспорта на окружающую среду весьма разнообразно, но тревогу вызывают, прежде всего, именно загрязнение воздуха и шум.

Шумовое загрязнение от транспортных средств также является одним из существенных негативных факторов, снижающих удовлетворенность отдыхающих курортом. Поэтому меры по снижению уровня этого вида загрязнения Кавминводам также необходимы [2].

В эколого-курортном регионе — Кавказских Минеральных Водах (впрочем, как и в других регионах) общее количество выбросов и сбросов может быть уменьшено:

- при применении ресурсосберегающих, энергосберегающих и экологически безопасных технологий;
- путём приоритетного развития сферы услуг, которая обычно оказывает меньшую, чем промышленные предприятия, антропогенную нагрузку на природу;
- за счет утилизации твердых и жидких промышленных и бытовых отходов с применением современных технологий сортировки и переработки мусора.

Но проблема поиска границ устойчивого развития — не только в борьбе с загрязнением.

Часто неизвестно, какое общее количество выбросов и сбросов может нарушить экологическое равновесие, а подходы к определению предельно допустимых норм загрязнения, вредного влияния отдельных видов антропогенных воздействий на природу и человека меняются, поэтому считаем возможным, предложить общие меры (подходы, принципы), обеспечивающие решение эколого-экономических и социально-экологических задач [3]. Среди них можно назвать:

1) поиск предельного общего количества вредного воздействия на природу и человека каждого вида загрязнения. Это необходимо потому, что каждый вид вредного загрязнения оказывает собственное негативное воздействие на природу и человека и каждое загрязнение может достигнуть того предельного общего количества, которое вызовет необратимые последствия (сложность этой задачи в том, что эксперименты в данном случае не всегда недопустимы и возможны);

2) определение и постоянный контроль максимальных достигнутых (фактических) и известных объемов антропогенных воздействий, которые еще не нарушили экологического равновесия;

3) следование предложенной логике. Каждое последующее наращивание объемов производства товаров и услуг должно сопровождаться сохранением или уменьшением общего количества вредных выбросов и сбросов, а также других вредных воздействий;

4) реализация второго принципа при принятии конкретных решений о развитии и росте предприятий. При этом каждый производитель (или основная часть производителей) будет регулярно снижать удельные количества вредных выбросов и сбросов, а также других вредных воздействий на единицу произведенной продукции;

5) четвёртый принцип регионального управления устойчивым развитием экономики с учетом третьего принципа приводит к необходимости выполнения условий роста и диверсификации производства;

6) экологические ограничения необходимы для повышения качества жизни населения (пятый принцип регионального управления устойчивым развитием экономики), одним из основных показателей которого являются удельная величина валового регионального продукта (ВРП) на душу населения и средняя продолжительность жизни.

При разработке стратегии развития особо охраняемого эколого-курортного региона Российской Федерации Кавказских Минеральных Вод мы рекомендуем следующие меры, которые удовлетворяют предложенным принципам:

- отслеживать показатель качества жизни, соизмеряя его с удельным количеством загрязнения окружающей среды хозяйственными и бытовыми отходами и другими видами антропогенного воздействия на природу и человека, контролируя хотя бы часть особо опасных по предельным количествам вредных воздействий;
- отказаться от сжигания мусора и построить современный завод по переработке промышленных и бытовых отходов;
- решить проблему радиоактивных хвостов отработанного месторождения в г. Лермонтове;
- способствовать более равномерному распределению в течение года количества отдыхающих на территории региона;

- разработать и приступить к реализации программы снижения вредных воздействий от автотранспорта, включая расширение использования экологически чистых видов транспорта;
- разработать и начать реализацию программы альтернативных источников энергии, в том числе энергии ветра и малых горных рек;
- организовать на территории региона общественное движение по экологическому воспитанию граждан, в том числе в учебных заведениях и через средства массовой информации;
- организовать на территории региона общественное движение предпринимателей за реализацию на практике принципов устойчивого развития и сохранения экологического равновесия, включая сохранение флоры, фауны и ландшафтов, следовательно, сохранения Кавминвод как уникального курорта;
- создать благоприятные условия для развития в регионе таких видов деятельности, которые практически не наносят вред природе и человеку;
- обеспечить совмещение различных форм повышения квалификации персонала с программами оздоровления работников, повышающих квалификацию, а также создание дистанционных консультационных пунктов, реализацию проекта «Санаторий на дому» и др.

Некоторые из этих мер не требуют крупных капитальных вложений и могут быть реализованы в достаточно короткое время. Вместе с тем на Кавминводах (как и в любом другом регионе) существуют конкурентные силы, препятствующие гармонизации экологии и экономического развития.

Климато-бальнеологические ресурсы Кавказских Минеральных Вод не имеют аналогов на Евро-Азиатском континенте и сконцентрированы на относительно небольшой территории. Их эффективное использование в качестве основы развития экономики региона требует гармонизации этого процесса и исследования методологических аспектов на основе разработки методов гармонизации экономических процессов и порождающих их интересов.

Принципы гармонизации, сбалансированности целесообразно разделить на два класса, выделенных по объекту: гармонизации интересов (индикатором может быть уровень предпринимательства) и процессов.

Интересы могут быть гармонизированы, сбалансированы преимущественно экономическими методами. Существуют методы, «работающие» на стыке разных сфер жизни и выступают как политико-экономические, экономико-правовые, эколого-экономические, технико-экономические. В них отражаются взаимосвязи соответствующих областей знаний и тех дополнительных возможностей, которые необходимо использовать для решения поставленных экономических задач.

Основной результат гармонизации выражается двойственно. Во-первых, тот или иной вариант гармонизированных, сбалансированных отношений представляется:

- конкретными соотношениями, пропорциями отдельных элементов экономической системы и процессов их функционирования;
- нормами и нормативами расходования или накопления ресурсов при производстве и потреблении экономических и неэкономических благ.

Во-вторых, гармоничная система — это система эффективная, она обеспечивает достижение поставленных целей (запланированных результатов) и делает это с наименьшими относительными затратами. Поэтому второй результат гармонизации — это повышение эффективности функционирования экономической системы на заданном отрезке времени.

Под гармонизацией понимается создание условий для устойчивого достижения целей экономической системы, отдельных ее элементов и подсистем или общества. При этом возникают различия между терминами «сбалансированный» и «гармонизированный» (гармоничный) с той лишь оговоркой, что в идее балансового метода лежит сопоставление прихода и расхода, притока и оттока и т.п. Сам же метод баланса является одним из методов учета, контроля и гармонизации экономического состояния. Поэтому процесс поиска баланса — это один из процессов гармонизации. В этом смысле, рассматривая проблемы использования рекреационных ресурсов, вполне оправдано говорить об эффективном и сбалансированном управлении недропользованием.

Нормы и нормативы всегда играют существенную роль в управлении, но в случае использования рекреационных ресурсов мы сталкиваемся с рядом особенностей и отличий от классических, известных закономерностей. Одной из таких важных для управления исходных закономерностей, используемых при расчете норм и нормативов, является практическое проявление закона убывающей предельной полезности. Классическое толкование закона таково: предельная полезность по мере

роста потребления продукта снижается, а общая полезность растёт, точнее, сначала растёт до максимума, а затем — снижается. Прием лечебных и оздоравливающих процедур отличается следующими особенностями:

- существует норма потребления, которая связана с лечебным или оздоравливающим эффектом минеральной воды, лечебной грязи и т.п. Это означает, что пациентом за известное ему число дней должно быть куплено или принято бесплатно вполне определенное количество лечебных ванн, выпито конкретное количество стаканов воды и т.д.;
- специфическая норма потребления означает, что ценность представляет только определенное количество услуг, а большее их количество теряет какую-либо ценность до некоторого и достаточно отдаленного момента времени.

Возвращаясь к вопросу о гармонизации процессов и интересов в рамках экономической системы КМВ, необходимо подчеркнуть, что гармоничное состояние — это состояние равновесия, которое устанавливается под влиянием управляющих воздействий государственных органов всех уровней власти.

Важным механизмом поддержания равновесия является рыночный механизм саморегулирования, который, однако, должен действовать без нарушения условий сохранения рекреационной уникальности региона.

Развитие рекреационной деятельности не исчерпывает все направления развития экономики КМВ. В этой связи, обращаясь к проблеме гармоничного развития, необходимо отметить, что регион одновременно обладает: абсолютными преимуществами, если касаться производства рекреационных товаров и услуг, а также некоторых других нерекреационных товаров; относительными преимуществами как один из развитых экономических регионов России.

Другим важнейшим аспектом гармонизации экономики КМВ является разработка и применение на практике экологических пороговых нормативов (индикаторов) для всех видов хозяйственной деятельности. Такие нормативы определяют максимально или минимально допустимые уровни воздействия на природу. Пороговые значения устанавливают границу между опасной и безопасной зонами процесса эколого-экономического развития.

Исключительные климато-бальнеологические ресурсы Кавказских Минеральных Вод порождают интересы по поводу их использования у многих субъектов экономики региона и РФ. Их гармонизацию следует обеспечивать, исходя из задачи поиска путей гармонизации экономической системы КМВ.

Собственником рекреационных ресурсов является государство. Его интересы — это стремление стабильно получать платежи за прямое или косвенное пользование ресурсами. Стабильное наполнение бюджета государства возможно, если его стремление получать, как можно большие платежи за ресурсы ограничивается противоположными интересами пользователей и потребителей ресурсов и не превышает некоторого предела (максимума). Но увеличение удельных платежей за ресурсы может стать побудительной причиной для пользователя увеличивать объёмы производства и потребления ресурсов в погоне за возвращением утраченной прибыли, а это приводит к более быстрому истощению невозобновляемых рекреационных ресурсов. Поэтому, собственник должен заботиться о рациональном, ресурсосберегающем, а не расточительном использовании невозобновляемых рекреационных ресурсов и непревышении норм воспроизводства при потреблении возобновимых ресурсов. Следовательно, государству необходимо контролировать оптимальность извлечения ресурсов из недр, рациональное использование запасов, а также симулировать природоохранные мероприятия.

Интересы собственника ресурсов конкурируют с интересами ресурсопользователя и потребителя по поводу получения максимума доходов и выгод каждым, поскольку рост доходов собственника осуществляется за счет снижения прибыли ресурсопользователя, который по возможности стремится восстановить утраченную прибыль за счёт потребителей рекреационных товаров и услуг путем повышения цен. Рост цен может сдерживать конкуренция между ресурсопользователями, которая, однако, для производителей рекреационных продуктов КМВ имеет меньшую силу по сравнению с другим сдерживающим фактором — фактором спроса, ограниченного невысокими среднедушевыми доходами населения России.

Конкурентное давление может заставить ресурсопользователя повышать эффективность использования ресурсов, как в настоящее время, так и в будущем при условии, что ставки экологических платежей будут оптимальными, позволяющими возмещать издержки и получать достаточную прибыль. По сути, собственник ресурсов должен решить задачу определения взаимоприемлемой для участников природопользования сбалансированной цены рекреационных ресурсов, которая не может быть

ниже некоторого минимально допустимого (в условиях эффективного хозяйствования) уровня возмещения полных издержек на производство рекреационных продуктов и воспроизводство, и эффективное использование рекреационных ресурсов.

Экономический интерес ресурсопользователя по отношению к потребителю хорошо известен. Он состоит в стремлении реализовать произведенный с использованием рекреационных ресурсов объём продукции по возможно более высокой цене, которая достаточна для обеспечения воспроизводства его хозяйственной деятельности и получения прибыли выше нормальной. Нормальная прибыль, рассматриваемая как неявные издержки, и сумма нормы отдачи и нормы дохода, должна быть дополнена экономической прибылью, достаточной для выживания и развития предприятия ресурсопользователя.

Интересы ресурсопользователя могут быть нарушены государством путём установления платежей за пользование ресурсами, которые препятствуют нормальному расширенному воспроизводству его хозяйственной деятельности. При этом порядок установления ставок платежей и методика их начисления должны быть известны, «прозрачны», стабильны, по крайней мере, в течение трёх лет, но их следует корректировать.

Интересы собственника рекреационных ресурсов по отношению к потребителям рекреационных товаров и услуг противоречивы. Во-первых, собственник заинтересован в экологических платежах, что вызывает рост цен на ресурсы, а, следовательно, и на рекреационные товары и услуги. Во-вторых, социальное государство имеет своей целью повышение качества жизни населения, т.е. потребителей этих ресурсов, и с этих позиций не заинтересовано в росте экологических платежей и цен. В-третьих, экологические платежи создают финансовую основу решения задач рационального природопользования, воспроизводства возобновимых рекреационных ресурсов и развития рекреационной деятельности, следовательно, направлены на рост качества жизни населения. Противоречие разрешается путем выявления оптимальной, взаимоприемлемой для государства и потребителей величины экологических платежей, которые опосредованно оплачиваются последними.

Интересы по поводу использования рекреационных ресурсов «сегодняшнего дня» всегда конкурируют с интересами будущего, «завтрашнего дня». При выборе вариантов поведения субъекты руководствуются собственными соображениями, а при проведении расчётов используются методы приведения и дисконтирования доходов и расходов.

В созданном современной цивилизацией обществе потребления потребитель в своем стремлении к повышению качества жизни порождает противоречивые тенденции. Поэтому гармонизация в данном случае сводится к поиску компромисса между сегодняшними доходами пользователя, его здоровьем и продолжительностью жизни, которые непосредственно связаны с рациональным природопользованием.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Грэхэм П. Человеческие отношения // Управление человеческими ресурсами. СПб., 2002.
2. Еделев Д.А. Эколого-экономическая безопасность и устойчивое развитие Кавказских Минеральных Вод. Ростов н/Д: Изд-во СКНЦ ВШ, 2004.
3. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. Т. 2. М., 1992.

ТЕМУКУЕВ Т.Б.

*ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ОБОСНОВАНИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ КВОТ
НА ВЫБРОС ПАРНИКОВЫХ ГАЗОВ В АТМОСФЕРУ*

Вступление в силу 16 февраля 2005 года Киотского протокола к Рамочной конвенции ООН об изменении климата [5] (далее — Протокол) привело к тому, что энергетическая политика многих стран стала заметно меняться [1, 6]. Эти изменения выразились, прежде всего, во введении ограничений на

выброс парниковых газов, к которым Протокол относит: диоксид углерода, метан, закись азота, гексафторид серы, гидрофторуглероды и перфторуглероды. Регионы России вскоре вступят в борьбу за квоты на их выброс. Диоксид углерода принято считать основной компонентой, способствующей созданию парникового эффекта. Доля остальных парниковых газов в общем балансе незначительна, поэтому все усилия в первую очередь направлены на уменьшение выбросов диоксида углерода.

Россия Протоколом отнесена к странам с переходной экономикой, и ей оставлено количественное обязательство по ограничению выбросов парниковых газов на уровне 1990 года. В период действия обязательств с 2008 по 2012 год наша страна сохранит среднегодовые выбросы парниковых газов на уровне базового года. По оценкам Мирового энергетического агентства в 1990 году Россия выбросила примерно 2200 млн. т диоксида углерода, а в 2000 году — около 1500 млн. т. [2]. По тем же данным в 2010–2020 годы выбросы диоксида углерода в стране составят 1830–2060 млн. т. Российская Энергетическая стратегия, исходящая из более высокого начального уровня выбросов диоксида углерода в базовом году (около 2300 млн. т), соответственно, дает прогноз выбросов 1900–2200 млн. т в 2010–2020 годы [4]. Теоретически это позволит стране принять участие в международных проектах по реализации Протокола и продать излишки эмиссии, однако, практически это затруднительно, так как одни потенциальные покупатели не ратифицировали Протокол, а другие — принимают существенные усилия по уменьшению выбросов парниковых газов [5].

С ратификацией Протокола появилась необходимость формализации правил, которые позволят регионам распределять квоты по понятным и прозрачным механизмам, что в свою очередь позволит повысить эффективность использования энергии. Для повышения коэффициента полезного использования топлива необходимо изменить методику расчетов топливно-энергетических ресурсов (ТЭР), постепенно переходя от денежной к энергетической оценке [3], когда эффективность любой энергетической системы рассчитывается в целом, с учетом скрытых, косвенных и дополнительных затрат энергии. При горении 1 кг углерода выделяется 0,0339 ГДж тепла и образуется 3,67 кг диоксида углерода, и для того, чтобы уложиться в квоты, выделенные Протоколом, России нужно сжигать не более 627 млн. т углерода в год. Если учесть выбросы диоксида углерода, образующиеся при горении биологического топлива, количество которого не поддается учету, например, дров и торфа, а также попутного газа, сжигаемого на нефтяных промыслах, то указанная величина заметно сократится. Реальное количество выброшенного в атмосферу диоксида углерода можно определить только в том случае, если известны виды и количество сожженного в стране топлива. Существует три вида ископаемого топлива — твердое, жидкое и газообразное. Самой желательной компонентой любого из них является водород, при горении которого, даже с учетом потерь на превращение, образовавшейся при этом воды в пар, количество выделяющегося тепла в три раза больше, чем при горении такой же массы углерода, но состав энергоносителя зависит от месторождения.

Сегодня следует проводить целенаправленную политику по стимулированию использования тех видов энергии, которые при их сжигании дают минимальные объемы выбросов парниковых газов. Региональные квоты на последние должны учитывать эту необходимость. С этой целью нами предлагается методика оценки экологических качеств топлива, использование которой позволит минимизировать затраты, связанные с соблюдением региональных квот.

Для оценки экологического качества топлива необходимо использовать парниковый коэффициент топлива, кг/ГДж, показывающий сколько диоксида углерода в кг образуется на один ГДж тепла.

Использование этой методики позволит оценить содержащееся в приобретаемых ТЭР количество диоксида углерода, и исходя из полученных оценок уже можно будет получить представление о потенциальных затратах приобретателя, связанных с выбросом парниковых газов с учетом конкретных региональных условий.

Квота России на выбросы парниковых газов определена по состоянию на предпоследний год существования СССР, но распределить ее по регионам в настоящее время, полагаясь на исходные данные семнадцатилетней давности, невозможно, поскольку абсолютное большинство предприятий, которые тогда сжигали топливо и выбрасывали в атмосферу диоксид углерода, закрылись или перепрофилировались. На наш взгляд, из общего списка потребителей топлива, не связывая их с регионами, где они расположены, необходимо выделить действующие структуры общегосударственного значения, которые невозможно построить на другой территории из-за отсутствия сырья, топлива, воды и т.п., и определить им квоты на потребление топлива с учетом лучших показателей аналогичных объектов отрасли. К таким структурам можно отнести конденсационные электрические станции,

железнодорожный транспорт, предприятия горнорудной, черной и цветной металлургии, химической промышленности и другие. При распределении квот государство оставляет за собой определенный резерв на развитие и строительство предприятий федерального значения, чтобы в последующем не урезать квоты регионов. Оставшуюся часть государственной квоты необходимо разделить между регионами пропорционально проживающему населению с учетом широтного коэффициента. В силу климатических условий на отопление зданий на севере энергии расходуется больше, чем на юге. На человека по социальным нормам определяется потребность в топливе на отопление жилья, горячее водоснабжение, приготовление пищи, автотранспорт и т.п., но без учета затрат электрической энергии, поскольку она вырабатывается на станциях, вошедших в федеральный список. Таким образом, каждый гражданин страны получит бесплатную квоту на топливо и соответственно на выброс в атмосферу диоксида углерода. Превышение квоты следует облагать прямым или косвенным налогом, т.е. потребитель докупает право на дополнительный выброс диоксида углерода, а вырученные средства можно будет направлять в специальный фонд на внедрение энергосберегающих технологий и разработку альтернативных и возобновляемых источников энергии. Эти меры на фоне российской действительности могут показаться экзотическими, однако, учитывая необратимые тенденции снижения запасов углеводородного сырья и увеличение энергетических потребностей растущих экономик, подобная перспектива неизбежна.

В Кабардино-Балкарской республике в 1991 году потребление топлива составило: природного газа — 1153,5 млн. м³, нефтепродуктов и угля, соответственно — 336,2 и 202,7 тыс. т. К 2003 году топливный баланс существенно изменился, и республика израсходовала на свои нужды 1417,4 млн. м³ газа, соответственно — 9,8, 110,5 и 2,9 тыс. т нефти, нефтепродуктов и угля. Потребление газа увеличилось в 1,23 раза, а нефтепродуктов и угля уменьшилось, соответственно, в 2,8 и 70 раз. Объясняется это тем, что республика практически полностью газифицирована, а промышленность и сельскохозяйственные предприятия уже не работают с прежней мощностью. При этом энергосистема Кабардино-Балкарской республики — одна из самых дефицитных на Северном Кавказе (дефицит по мощности и выработке электроэнергии составляет около 70%). Свои потребности в электроэнергии регион вынужден удовлетворять за счет покупки ее на Федеральном оптовом рынке электроэнергии и мощности. В то же время, потребление газа в республике увеличивается за счет населения. Снижение спроса на нефтепродукты объясняется уменьшением их потребления в сельском хозяйстве и промышленности, несмотря на то, что за эти годы парк частных машин существенно увеличился. Точную массу выброшенного в атмосферу с территории республики за 1991 год диоксида углерода (по нашим оценкам не менее 3,5 млн. т) определить затруднительно, ввиду того, что в то время во многих селах в качестве топлива использовали преимущественно дрова. С газификацией всех городов и населенных пунктов республики учет парниковых газов существенно упростился, так в 2003 году было выброшено около 3,0 млн. т диоксида углерода. Численность постоянного населения республики 900 тысяч человек, а социальная норма потребления газа составляет около 600 м³ на человека. Только в 2003 году население по норме израсходовало не менее 540 млн. м³ газа, что значительно ниже его действительного расхода на отопление и горячее водоснабжение.

Существенная доля выбросов парниковых газов приходится на автотранспорт. Вести учет перемещений машин между регионами сложно и накладно, а тем более бессмысленно пытаться определить количество сожженного ими топлива на той или иной территории. Поэтому топливо, реализованного на территории субъекта, надо считать сожженным там же. Заправочные станции реализуют топливо и транзитному автотранспорту, тем самым будут уменьшать свободную долю региональной квоты.

Региональную квоту необходимо распределять внутри территории аналогично федеральной: вначале выделить промышленные предприятия и потребителей топлива областного значения и установить им квоты, а затем сложить их с реальным потреблением топлива населением. Оставшаяся часть квоты составит резерв, с которым можно будет поступать по усмотрению региона, в том числе и продавать другим областям самостоятельно или через федеральные структуры.

Регионы, как только определятся с квотами на выброс диоксида углерода и другие парниковые газы, будут стремиться наполнить свою квоту топливом в виде углеводородов (мазут, газ), а не углеродом с малым содержанием водорода и значительным балластом (уголь). Этому будет способствовать и структура цен сложившаяся на ТЭР. Сравнив цены (без налога на добавленную стоимость) на единицу энергии, содержащейся в двух видах топлива, которые можно сжигать в топках без переоборудования котлов, можно увидеть, что средняя цена мазута у производителей составляет около

5000 рублей за тонну, а самого дорогого природного газа XI ценового пояса — 1714 рублей за 1000 м³. Следовательно цена одного МДж тепла, содержащегося в мазуте 12 копеек, а в газе — только 5 копеек. Диспропорция налицо. При таких условиях никто добровольно не перейдет с газа даже на мазут, не говоря уже о каменном угле. Сдерживающим фактором в стремлении регионов к увеличению или сохранению в топливном балансе преобладающей доли природного газа станет наметившаяся тенденция увеличения цены на природный газ, а также твердая государственная политика стимулирующая энергосбережение.

Таким образом, с подписанием Россией Протокола наступил новый период в жизни страны. С ростом российской экономики потребности в энергоресурсах будут возрастать. Кроме того, встанет необходимость полномасштабного учета экологического фактора в национальном развитии, и принятые Россией обязательства в этой сфере будут распределены по регионам. В этих условиях появляется необходимость экономического обоснования региональных квот на выбросы диоксида углерода. Сама по себе эта проблема осложняется многосторонним характером использования энергии и исторически сложившейся традицией ее слабой экономии. Изложенное выше позволяет выделить следующие направления ее решения. Во-первых, следует установить научно обоснованные годовые нормы потребления энергии на одного жителя, определиться с количеством выбросов парниковых газов в регионах и ввести квоты на них с определением минимального выброса диоксида углерода на одного человека (т. е. установить коэффициент потребления энергии). Впоследствии рассмотреть возможность введения прогрессивного налога, опираясь этот коэффициент, по принципу: больше комфорта — выше налог. Во-вторых, использование предложенной нами методики позволит давать оценку применяемому топливу, в том числе в аспекте его экологических параметров, и связанных с ними потенциальных затрат в связи с необходимостью соблюдения установленных квот. В-третьих, необходимо ввести в законодательном порядке энергетический паспорт регионов, что позволит отслеживать потребление энергии и выявлять возможности ее экономии. В-четвертых, следует помнить, что нельзя разработать эффективную систему энергосбережения без использования возобновляемых источников энергии, к которым относятся: солнечная, ветровая, геотермальная энергия, энергия водотоков, приливов и морских волн, биомассы, а также твердые и жидкие отходы, низкопотенциальное тепло воздуха, воды и земли. И, наконец, в-пятых, мероприятия, связанные с введением лимитов и торговлей квотами, должны быть включены в тарифную политику российских регионов.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Киотский протокол к Рамочной конвенции Организации Объединенных Наций об изменении климата. 11.12.1997.
2. Лапонш Б., Филимон Т., Жгенти В. Российско-европейский диалог по вопросам энергетики и энергетическая стратегия России — определяющая роль энергосбережения // Теплоэнергетика. 2004. № 7.
3. Одум Г., Одум Э. Энергетический базис человека и природы. М.: Прогресс, 1978.
4. Энергетическая стратегия России на период до 2020 года // Распоряжение Правительства РФ от 28.08.2003 № 1234-р.
5. Energy Balances of Non-OECD Countries. 2002–2003. Paris: IEA Press, 2005.
6. Pain without Gain: Canada and the Kyoto Protocol. Ottawa: Canadian Manufacturers & Exporters Press, 2006.

ТИНИКАШВИЛИ Т.Ш.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ФИНАНСЫ В СИСТЕМЕ ДЕНЕЖНОГО ХОЗЯЙСТВА РФ

В отечественной финансовой науке теоретической разработке фундаментальных понятий уделено немало внимания. Однако в опубликованных работах предметом исследования, как правило, является финансовое, а не денежное хозяйство. Так, еще в 1929 году А.И. Буковецкий предложил оп-
ределение финансового хозяйства государства, с которым трудно не согласиться и сегодня: «Сово-

купность материальных ресурсов, которыми располагает публично-правовой союз для удовлетворения коллективных потребностей своих сочленов, является его финансовым хозяйством» [1, с. 5].

В настоящее время лишь некоторые авторы рассматривают денежное хозяйство страны как совокупность денежных отношений, опосредующих процесс общественного воспроизводства, выделяя при этом его структурные звенья и осуществляемые функции [4, с. 17–18].

В трактовке сущности денежного хозяйства, в целом, можно выделить два подхода. В первом из них присутствует тенденция к отождествлению денежного хозяйства и денежных средств. Недостаток этого подхода состоит, на наш взгляд, в отсутствии четкого критерия, на основе которого можно было бы установить количественные границы денежного хозяйства и охарактеризовать его специфику, отличие от категории «денежные средства». Выделение в качестве главного признака, определяющего состав и количественные границы денежного хозяйства, источников его формирования является явно недостаточным.

Согласно второму подходу денежное хозяйство рассматривается как денежное выражение валового внутреннего продукта. В этом подходе сущностные особенности денежного хозяйства представлены более четко: указано его целевое назначение и очерчены рамки его выделения в составе стоимости валового внутреннего продукта. Вместе с тем в них утрачена специфика денежного хозяйства как части денежного оборота. Любой агрегированный материально-вещественный показатель, относящийся к процессу воспроизводства в целом, имеет смысл и может быть представлен только в денежном выражении.

Денежное хозяйство государства — система денежных отношений, опосредующих воспроизводственный процесс — объективная экономическая категория, содержание которой определяется условиями материально-финансовой сбалансированности экономики.



Рисунок 1. Структура денежного хозяйства страны

Каждая из структурных частей (звеньев) денежного хозяйства страны представляет достаточно обособленное понятие, выполняющее конкретную роль в экономике. Любое звено денежного хозяй-

ства может претендовать на роль экономической категории, имеющей свое общественное назначение, реализуемое через свои специфические функции. Но каждой из этих категорий присущи функции, общие с категорией «денежное хозяйство страны». Такими функциями являются: образование денежных фондов и использование денежных фондов.

Так, в рамках финансовой системы государства происходит формирование и использование денежных фондов общественного назначения. Их образование объясняется необходимостью финансирования государством своих функций и задач в целях обеспечения социально-экономического развития страны в целом. Образование государственных денежных фондов происходит, в основном, посредством налоговых и неналоговых методов перераспределения ВВП и НД, а их использование связано с финансированием государственного общественного и личного потребления.

Для характеристики конкретных денежных потоков необходимо учитывать все основополагающие признаки их классификации. Наиболее сложные взаимосвязи складываются в процессе формирования и использования финансов. Они характеризуются уровнем их функционирования (федеральные, региональные, муниципальные), целевой направленностью отдельных статей бюджета, формой собственности (государственная, муниципальная), конкретными сроками формирования доходных и использования расходных статей бюджета. Бюджетные потоки имеют в основном вертикальные направления движения — восходящие и нисходящие, жестко законодательно регулируются в процессе составления, утверждения и исполнения бюджетов разных уровней.

Более просты взаимосвязи денежных потоков на микроуровне — у хозяйствующих субъектов. Здесь определяющими признаками является конкретная сфера деятельности. Так, денежные потоки производственных предприятий характеризуются кругооборотом денежных средств в воспроизводственном цикле, включающем горизонтальные взаимосвязи с поставщиками и потребителями, получению и использованию кредитов, и вертикальные — по уплате налогов (финансовые потоки). Обобщающими показателями характеристики денежных потоков производственных предприятий служат размеры основного и оборотного капитала, конечная эффективность производственной деятельности.

Финансовые потоки представляют собой движение финансовых ресурсов в процессе формирования и использования государственных фондов денежных средств. Финансовый поток отличается от обычного денежного потока рядом особенностей. Последний есть акт обмена эквивалентами, выраженными в товарной (у продавца) и денежной (у покупателя) форме. Первый же безэквивалентен в системе образования и использования денежных фондов: исходящая денежная сумма возмещению не подлежит, то есть получатель этой суммы приобретает ее, а отправитель полностью ее утрачивает. То, что самые простые финансовые потоки, скажем, налоговые, по своей экономической природе не возмещают и не компенсируют источники своего возникновения, легко проиллюстрировать следующим примером: обязательство физического лица уплатить государству налог не находится в причинной связи с выплатой государством, допустим, детского пособия семейству этого физического лица.

Специфическое содержание финансов достаточно полно определяется наличием следующих признаков:

1. Это фонды денежных средств аккумуляционного характера, которые образуются в результате распределения и перераспределения валового внутреннего продукта и национального дохода.
2. Это конечные доходы, то есть денежные средства, которые предназначены к обмену на товары.
3. Они образуются в результате реализации товаров и услуг, то есть это те доходы, которые имеют материальное покрытие.
4. Они охватывают денежные потоки институциональных участников воспроизводственного процесса, причем один из них наделен особыми полномочиями (государство).

В силу относительной узости категории «финансы» по сравнению с «деньгами» любой финансовый поток является частью денежного. Выделить его можно однозначно на основании четырех определяющих признаков финансовых потоков, о которых говорилось выше. В свою очередь, финансовые потоки охватывают бюджетные и налоговые: любой налоговый или бюджетный поток является финансовым, который, в свою очередь, является денежным, но не наоборот.

Специфика связи финансового механизма с денежным хозяйством состоит в том, что предоставление последнему покупательных и платежных средств на основе финансовых расходов не содержит условий возвращения этих средств из каналов оборота и несет в себе опасность переполнения обращения денежной массой. Чтобы исключить такое переполнение, финансовые расходы должны

производиться после образования достаточных финансовых ресурсов на основе безэквивалентного и безвозвратного изъятия их у субъектов денежного хозяйства. Это значит, что покупательные и платежные средства могут предоставляться обороту лишь после того, как они безвозвратно изъяты в других его звеньях. Общая масса денег в обращении при прочих равных условиях остается неизменной.

Таблица 1. Динамика макроэкономических показателей РФ [5, с. 30–32]

Показатель	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
ВВП, млрд.р.	7306,4	8944,8	10831,5	13243,2	16966,5	21598,0
Доходы консолидированного бюджета РФ, млрд.р.	2097,7	2683,7	3519,2	4138,7	5429,9	7611,6
Доходы консолидированного бюджета, в % к ВВП	28,7	30,0	32,5	31,2	32,0	35,2
Денежная масса М2, млрд.р.	1154,4	1612,6	2134,5	3212,7	4363,3	6045,6
Денежная масса М2, в % к ВВП	15,8	18,0	19,7	24,3	25,7	28,0

В среднем за анализируемый период объем денежной массы относительно объема ВВП в США составляет 80%, а в России не превышает и 30% (табл. 1), что говорит о недостаточности денежных средств для хозяйственной деятельности экономических агентов. Это создает довольно ограниченные условия для роста темпов развития отечественной экономики, обуславливает ограниченное обслуживания со стороны денежной массы количества совершаемых сделок во времени. В период развития необходимо обеспечить экономику достаточным количеством денежных средств для прогрессивных сдвигов в отраслевой и региональной структурах экономики, для расширенного воспроизводства, роста предпринимательского сектора, оптимизации финансовых потоков в целом и бюджетных в частности и т.п.

Оптимизация финансовых потоков важна для совершенствования взаимоотношений между бюджетами разных уровней, устранения неоправданных встречных потоков денежных средств, выработки новой концепции бюджетного федерализма, основанной на приоритетном финансировании социального развития регионов и повышении реального жизненного уровня населения.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Буковецкий А.И. Введение в финансовую науку. Ленинград, 1929.
2. Павлова Л.Н. Бюджетные потоки и проблемы бюджетного регулирования // Финансы. 1996. № 4.
3. Россия в цифрах. 2005: Крат. стат. сб. М.: Росстат, 2005.
4. Финансы / Под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской, Б.М. Сабанти. М.: Юрайт, 2000.
5. Финансы России. 2006: Стат. сб. М.: Росстат, 2006.

ТИХОВ С.А.

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОСТОЯНИИ БАНКРОТСТВА КАК ВАЖНЕЙШИЙ ЭТАП ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

При проведении банкротства юридического лица арбитражный управляющий, утвержденный и именуемый временным управляющим для целей проведения процедуры наблюдения, осуществляет анализ финансового состояния должника.

Наблюдение применяется к должнику в целях обеспечения сохранности имущества должника, проведения анализа его финансового состояния, выявления кредиторов должника и составления реестра их требований, созыва и проведения первого собрания кредиторов. Основной целью процедуры наблюдения считают достижение баланса интересов должника и кредиторов [5, с. 156].

Значение анализа финансово-экономического состояния предприятия трудно переоценить, поскольку именно он представляет собой именно ту базу, на которую опирается разработка финансовой политики предприятия. Анализ опирается на показатели квартальной и годовой отчетности. На основе данных анализа финансово-экономического состояния осуществляется разработка почти всех направлений финансовой политики предприятия, и от того, насколько качественно он проведен, зависит эффективность принимаемых управленческих решений. Качество самого финансового анализа зависит от применяемой методики, достоверности бухгалтерской отчетности, а также от компетентности лица принимающего управленческие решения в области финансовой политики [5, с. 62].

По мнению ученых, с введением в действие Постановления Правительства РФ № 367 [3] можно предположить, что Правительство РФ существенно изменило концепцию финансового анализа. Если раньше анализ финансово-хозяйственной деятельности сводился к определению значений финансовых коэффициентов (путем деления одних отчетных данных на другие отчетные данные), то в настоящее время они играют скорее второстепенную роль. Отсутствуют нормативные значения коэффициентов, а также законодательная база, закрепляющая их.

В Правилах не указаны какие-либо критерии значений коэффициентов финансово-хозяйственной деятельности должника. Несмотря на четкое описание информации, которая должна выявляться в ходе финансового анализа, отсутствуют механизмы ее определения и источники, например, по анализу внешних условий деятельности, анализу рынков, т.е. конкретные значения коэффициентов не являются основой для выводов по финансовому анализу. Поэтому заключение должно основываться на анализе причин, повлекших за собой данную динамику коэффициентов [6].

Утвержденные Правительством РФ Правила проведения арбитражным управляющим финансового анализа, который осуществляется не только временным управляющим, но иными категориями арбитражных управляющих при различных процедурах банкротства, делают цели финансового анализа шире по сравнению с целями анализа финансового состояния должника, проводимого временным управляющим в ходе наблюдения. Между тем критерии оценки (коэффициенты финансово-хозяйственной деятельности и требования к анализу деятельности должника) и перечень оснований для проведения анализа должны быть взяты за основу временным управляющим при проведении анализа финансового состояния должника. Указанными Правилами установлено, что временный управляющий проводит финансовый анализ, используя результаты ежегодной инвентаризации, проводимой должником, а также основывает свои выводы на анализе:

- статистической отчетности, бухгалтерской и налоговой отчетности, регистров бухгалтерского и налогового учета, а также (при наличии) материалов аудиторской проверки и отчетов оценщиков;
- учредительных документов, протоколов общих собраний участников организации, заседаний совета директоров, реестра акционеров, договоров, планов, смет, калькуляций;
- положения об учетной политике, в том числе учетной политике для целей налогообложения, рабочего плана счетов бухгалтерского учета, схем документооборота и организационной и производственной структур;
- отчетности филиалов, дочерних и зависимых хозяйственных обществ, структурных подразделений;
- материалов налоговых проверок и судебных процессов;
- нормативных правовых актов, регламентирующих деятельность должника.

При проведении финансового анализа арбитражный управляющий должен руководствоваться принципами полноты и достоверности.

Проведение анализа финансового состояния должника, таким образом, является сложной исследовательской работой, которая включает изучение, обработку и обобщение информации, полученной временным управляющим из анализа бухгалтерских, экономических, учредительных документов и материалов [1].

Арбитражным управляющим при обосновании своих выводов и заключений по финансовому анализу предоставляется право самостоятельного поиска источников и механизмов определения

информации, которая должна быть непосредственно отражена в финансовом анализе.

Государственная политика Правительства РФ сводится к значительному повышению планки в оценке квалификации арбитражных управляющих, т.к. лишь высококвалифицированный арбитражный управляющий сможет выявить причины, повлиявшие на платежеспособность предприятия, провести четко ориентированный комплекс мер на восстановление платежеспособности, вывести предприятие из кризисного состояния [6].

Анализ финансового состояния должника в соответствии с Федеральным Законом «О несостоятельности (банкротстве)» проводится в целях:

- определения стоимости принадлежащего должнику имущества для покрытия судебных расходов, расходов на выплату вознаграждения арбитражным управляющим;
- определения возможности или невозможности восстановления платежеспособности должника в порядке и сроки, которые установлены Законом о несостоятельности.

Прежде всего, временный управляющий исследует вопрос о достаточности либо недостаточности принадлежащего должнику имущества для покрытия судебных расходов и расходов, связанных с выплатой вознаграждения арбитражным управляющим. В литературе отмечается, что указанный вопрос напрямую связан с оценкой ликвидности имущества должника, в связи с чем временным управляющим выявляются денежные средства, а также определяется перечень иного принадлежащего должнику имущества с указанием, как балансовой стоимости такого имущества, так и наиболее вероятной выручки от его продажи, которая может быть использована для покрытия указанных выше расходов. Минимальный уровень судебных расходов, а также расходов на выплату вознаграждения арбитражным управляющим определяется включением в данные расходы государственной пошлины, вознаграждения временного управляющего за весь срок наблюдения, а также за установленный Законом о несостоятельности срок наиболее вероятной последующей процедуры банкротства должника. Необходимо добавить, что с принятием ныне действующего Закона о несостоятельности к обязательным судебным расходам можно также отнести расходы, связанные с обязательным опубликованием арбитражным управляющим сведений, предусмотренных ст. 28 Закона [1].

Другой целью проведения анализа финансового состояния должника является определение возможности или невозможности восстановления платежеспособности должника в порядке и сроки, которые предусмотрены Законом о несостоятельности. Поскольку восстановление платежеспособности должника возможно при проведении финансового оздоровления или внешнего управления, то срок, на который должен ориентироваться временный управляющий при проведении анализа, ограничен двумя годами. Временный управляющий должен определить достаточность ликвидного имущества должника для погашения требований кредиторов на основе сопоставления размера вероятной выручки от реализации указанного имущества и размера подлежащих удовлетворению требований кредиторов. Если выяснится, что имущества должника недостаточно для погашения требований кредиторов, временный управляющий на основе анализа финансово-хозяйственной деятельности должника, анализа его активов и пассивов, рынков, на которых осуществляется деятельность должника, инвестиционной привлекательности должника вырабатывает предложения относительно дальнейшей процедуры банкротства должника [1].

Анализ финансового состояния должника должен быть представлен арбитражному суду, первому собранию кредиторов и саморегулируемой организации арбитражных управляющих, членом которой является временный управляющий.

Таким образом, анализ финансового состояния предприятия находящегося в состоянии кризиса является первоочередной задачей, своеобразной отправной точкой для осуществления арбитражного управления и реализации процедуры банкротства, обусловленной необходимостью иметь свежую, достоверную информацию о развитии ситуации вне и внутри предприятия, в целях принятия наиболее адекватных мер.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Дорохина Е.Г. Особенности деятельности временного управляющего при проведении наблюдения // Право и экономика. 2004. № 6.
2. Захаров В.Я., Блинов А.О., Хавин Д.В. Антикризисное управление. М., 2006.
3. Постановление Правительства РФ от 25.06.2003 № 367 «Об утверждении правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа».

4. Федеральный Закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (принят ГД ФС РФ 27.09.2002).
5. Федорова Г.В. Учёт и анализ банкротств. М., 2006.
6. Четверкина А.Г. Правила проведения арбитражным управляющим финансово-экономического анализа // Право и экономика. 2004. № 9.

ТОМАШУК Е.А., ЗИЛЬБЕРОВА И.Ю.

**КЛАСТЕРНАЯ ФОРМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ
УПРАВЛЕНИЯ В СФЕРЕ МАЛОГО БИЗНЕСА**

Развитие малого бизнеса в строительстве стало одним из важнейших направлений экономических преобразований. Концепция его дальнейшего развития должна предусматривать как создание общих рыночных, так и специальную государственную систему поддержки. Эти два звена концепции должны реализовываться в комплексе. Именно поэтому разносторонняя поддержка малого и среднего бизнеса как, в общем, так и в строительной сфере в частности, должна быть отнесена к числу ведущих целей государственной политики, осуществляемой как на федеральном, так и на региональном уровне.

Мировой опыт свидетельствует о том, что эффективность функционирования экономической системы в значительной степени зависит от структуры взаимодействия малого, среднего и крупного бизнеса.

Современная рыночная экономика отличается развитыми производственными связями между крупным и малым бизнесом, которые можно охарактеризовать как кооперацию в условиях конкуренции.

Усиление сложности и нестабильности экономического пространства приводит к тому, что стандартные типы адаптационного поведения предприятий строительного комплекса и процессы управления изменениями становятся все менее эффективными. В связи с этим возникает потребность по-новому посмотреть на проблему взаимодействия предприятий строительного комплекса и внешней среды.

В своей хозяйственной практике крупные строительные предприятия стремятся минимизировать объем производственных операций, сопряженных с повышенными издержками. Среди путей решения этой проблемы наиболее перспективным является развитие контрактных, субподрядных отношений.

Развитие малого бизнеса и его кооперационных связей с крупными предприятиями не является принципиально новым элементом в организационной структуре промышленного производства зарубежных стран. Взаимоотношения между крупными промышленными комплексами и малыми предприятиями существовали еще в 70-80-е гг., и носили преимущественно технологический характер.

Малые предприятия обеспечивали производство узлов и деталей, комплектующих изделий, специфичной и мелкосерийной продукции, ремонт и обслуживание оборудования и др.

С точки зрения системного подхода микроэкономические взаимодействия объектов малого бизнеса следует рассматривать как процесс, результат которого зависит как от предпринимаемых действий субъектов этого процесса, так и от условий внешней среды. При этом в качестве экономических агентов фигурируют различные самостоятельные единицы, рассматриваемые как системы. Процесс взаимодействия предприятий предполагает связи между выходом одной или нескольких систем и входом другой (других) систем. Этот процесс может быть описан и классифицирован с использованием различных признаков в зависимости от целей и задач исследования.

Рассматривая экономическое содержание взаимодействия предприятий, можно отметить, что данная ситуация складывалась, как правило, на базе крупных предприятий реального сектора. При

этом взаимодействие наиболее часто возникает в виде интрапренерства, инкубаторства и в сателлитной форме. Такие формы взаимодействия малого и крупного бизнеса, как интрапренерство и инкубаторство, в российских условиях пока не получили должного развития.

Структура взаимодействия малых строительных предприятий не всегда имеет четкие очертания. Рассмотрев данный процесс, можно сделать вывод, что формы, разновидности и типы взаимодействий можно рассматривать, как и в ситуации взаимодействия малых и крупных предприятий. При этом роль «крупного» предприятия принадлежит одному доминирующему малому предприятию.

Вид устойчивых взаимодействий относится к процессам, непосредственно связанным с формированием наиболее стабильной части малого бизнеса, рациональной пропорции между крупным и мелким строительным производством и, в конечном счете, со становлением малого бизнеса как элемента рыночных отношений. Таким образом, одним из видов взаимодействия являются взаимоотношения, складывающиеся внутри комплекса малых строительных предприятий.

Процессу взаимодействия предприятий строительного комплекса в едином экономическом пространстве региона в настоящее время не уделяется недостаточного внимания. Не в полной мере определены факторы, влияющие на выбор того или иного способа отношений, не установлена область действия каждой модели интеграции интересов участников строительного комплекса, направленной на реализацию их экономических интересов.

Множество способов межотраслевого взаимодействия и моделей строительной интеграции предполагает задачу выбора способа сотрудничества предприятий.

В настоящее время эта проблема решается эмпирическим путем стихийной адаптации форм взаимодействия и моделей интеграции в практике функционирования предприятий. Вследствие разнообразия условий хозяйствования невозможно выявить рациональный вид отношений для каждого конкретного случая.

В литературе достаточно хорошо типологизированы и описаны как формы взаимодействия отраслей строительного комплекса, так и модели строительной интеграции (акционерные общества, ассоциации, финансово-строительные группы, холдинги, корпорации, и др), однако такая форма взаимодействия как строительные кластеры, остается не изученной.

Так, объединяющая структура в виде координирующей ассоциации может способствовать развитию внутренних договорных отношений между предприятиями разных отраслей. Однако ассоциация не обладает необходимыми средствами воздействия на предприятия, а «мягкие» способы обеспечения управляемости межотраслевыми отношениями быстро исчерпывают свои возможности.

Отличительная особенность финансово-строительных групп — их высокая способность объединять активы предприятий разных отраслей, что обеспечивает развитие связей между ними.

В то же время, необходимо отметить, что создание интегрированных формирований в виде холдингов и финансово-строительных групп имеет свои ограниченность и трудности. Подобным объединениям присущи недостатки крупных объединений, требуется разработка документов, регламентирующих внутренние взаимоотношения.

Согласно теории Майкла Портера, кластер — это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний (поставщики, производители и др.) и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и взаимодополняющих друг друга [1, с. 207]. М. Портер считает, что конкурентоспособность страны следует рассматривать через призму международной конкурентоспособности не отдельных ее фирм, а кластеров — объединений фирм различных отраслей, причем, принципиальное значение имеет способность этих кластеров эффективно использовать внутренние ресурсы. Им же разработана система детерминант конкурентного преимущества стран, получившая название «конкурентный ромб» (или «алмаз») по числу основных групп таких преимуществ. К ним относятся:

- факторные условия: людские и природные ресурсы, научно-информационный потенциал, капитал, инфраструктура;
- условия внутреннего спроса: качество спроса, соответствие тенденциям развития спроса на мировом рынке, развитие объема спроса;
- смежные и обслуживающие отрасли (кластеры отраслей): сферы поступления сырья и полуфабрикатов, сферы поступления оборудования, сферы использования сырья, оборудования, технологий;
- стратегия и структура фирм, внутриотраслевая конкуренция: цели, стратегии, способы организации, менеджмент фирм, конкуренция.

При анализе экономических механизмов строительного кластера в целях удобства обычно используются два основных индикатора — прибыль (доход) и затраты, при этом с помощью этих показателей оцениваются синергические эффекты уменьшения инвестиций и времени.

Кластерные структуры в малом бизнесе в строительстве представляют собой альянсы малых строительных предприятий, объединяющихся в целях снижения собственных транзакционных издержек. В результате каждое малое предприятие вследствие подобного объединения получает дополнительную прибыль, что и обуславливает его экономический интерес как участника рассматриваемой структуры. Предпосылками для образования кластерных структур в строительстве являются:

- достижение определенного уровня концентрации числа малых предприятий в строительной отрасли;

- налаженность между малыми строительными предприятиями различного рода взаимосвязей в процессе решения общих задач и наличие определенного уровня доверительности отношений между ними;

- необходимость использования малозатратных способов функционирования малых предприятий;

- наличие у каждого из предприятий способов более рационального использования производственных и иных ресурсов при условии вовлечения в процесс строительства новых участников;

- факторы недостаточно благоприятной экономической среды и отсутствия необходимой государственной поддержки, стимулирующие к консолидации малых строительных предприятий против агрессивных внешних воздействий и т.д.

В настоящее время экспертами описаны семь основных характеристик кластеров, на комбинации которых базируется выбор той или иной кластерной структуры:

- 1) активности;
- 2) горизонтальная: несколько отраслей/секторов могут входить в более крупный кластер;
- 3) вертикальная: в кластерах могут присутствовать смежные этапы производственного процесса;

- 4) латеральная: в кластер объединяются разные элементы, которые могут обеспечить экономию за счет эффекта масштаба;

- 5) технологическая: совокупность отраслей, предприятий пользующихся одной и той же технологией;

- 6) фокусная: кластер фирм, сосредоточенных вокруг одного центра — предприятия, НИИ или учебного заведения;

- 7) качественная: здесь существенен не только вопрос о том, действительно ли фирмы сотрудничают, но и то, каким образом они это делают. Структура далеко не всегда автоматически стимулирует развитие инноваций.

Итак, кластерный подход, со временем стал применяться при решении все более широкого круга задач, в частности:

- при анализе конкурентоспособности государства, региона, отрасли;
- как основа общегосударственной промышленной политики;
- при разработке программ регионального развития;
- как основа стимулирования инновационной деятельности;
- как основа взаимодействия большого и малого бизнеса.

Кластерные структуры в строительстве, взаимодействуя, обычно реализуют две типовых схемы такого взаимодействия:

- с предприятием-поставщиком;
- с предприятием-потребителем.

Данные две схемы могут быть объединены в общий случай, когда структура взаимодействует с одним (или несколькими) крупными строительными предприятиями, как поставщиками; и с одним (или несколькими) строительными предприятиями, как потребителями.

Эффект взаимодействия малых строительных предприятий является специфическим. Он не сводится к эффекту объединения предприятий, так как малые предприятия в рассматриваемых структурах сохраняют свою относительную самостоятельность. Малые строительные предприятия характеризуются относительно небольшими изменениями роста объемов производства по своему определению (в противном случае они переходят в разряд других объектов — средних или крупных

предприятий). Более того, они, как правило, функционируют на достаточно узких сегментах рынка, не допускающих значительного расширения производства. В современных российских условиях действует еще один фактор, сдерживающий их рост — достаточно жесткие спросовые ограничения со стороны других хозяйствующих субъектов. Поэтому эффект объединения деятельности малых и крупных строительных предприятий следует считать не эффектом роста масштаба, а эффектом, обусловленным применением новых способов более рационального расходования производственных факторов; способов, которые можно реализовать лишь с привлечением в процесс производства новых участников.

Важно отметить, что изменение основных экономических индикаторов в процессе деятельности происходит нелинейно, и наблюдается падение показателей в точке переходного периода. Нелинейность объясняется тем, что вначале процесса кластеризации требуется произвести необходимые затраты, а эффект проявляется в конце процесса.

С точки зрения кибернетики, образование и функционирование кластерных структур можно объяснить достигаемым синергическим эффектом: того, что не может достичь малое строительное предприятие в одиночку, оно достигает при совместном функционировании вместе с другими малыми предприятиями строительного кластера.

Для того, чтобы малые строительные предприятия образовали кластерную структуру, необходимо, чтобы эффекты (выгоды) от их взаимодействия были бы больше затрат на формирование кластера; тогда появятся стимулы к объединению их в кластер. Для того, чтобы новое образование было устойчивым, превышение кластерных эффектов над кластерными затратами должно обеспечивать компенсацию убытков от воздействия внешней среды. При этом должно соблюдаться еще одно условие: внутри подобных структур должна существовать «сила взаимного притяжения», которая должна превышать преимущества автономного функционирования объектов.

Заметим, что с течением времени эффекты кластерных связей могут исчерпываться; при привлечении большого числа участников затраты на формирование кластерных связей могут превысить возникающие при этом выгоды; могут значительно усилиться негативные воздействия внешней среды; могут усилиться центробежные силы внутри кластерной структуры. В этом случае кластерная структура распадается, и, если возникают для этого предпосылки, через некоторое время создается новая структура.

В современном мировом экономическом пространстве кластерным структурам начинают уделять все больше внимания, важно отметить, что данные структуры встречаются лишь на общегосударственном (отраслевом) уровне, практически не уделяется внимание региональным кластерным структурам.

В целом же можно сказать, что кластерная форма взаимодействия существует на данном этапе как новая недостаточно разработанная схема. В Российской экономике данному виду взаимодействия не уделялось должного внимания, хотя использование данной структуры может являться решающим фактором при разработке эффективной структуры управления в сфере малого бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Портер М. Конкуренция. М.: Вильямс, 2002.

ТУПИХА Н.А.

АДМИНИСТРАТИВНЫЕ БАРЬЕРЫ КАК ИСТОЧНИК ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

Одной из наиболее актуальных проблем современной российской экономики является высокий уровень административных барьеров при осуществлении хозяйственной деятельности всех субъектов национальной экономической системы.

Административные барьеры — это формальные обязательные правила ведения хозяйственной деятельности на рынках товаров и услуг, устанавливаемые органами государственной власти и мес-

тного самоуправления, связанные с социальными и частными издержками хозяйствующих субъектов, попадающих под их воздействие.

Особое значение приобретает деление административных барьеров по критериям эффективности, на основе которого соотносятся выгоды и издержки субъектов хозяйствования. Так, все барьеры делятся на эффективные с точки зрения государства и неэффективные с точки зрения интересов субъектов экономической деятельности.

Эффективные барьеры — это такие административные барьеры, при которых социальные выгоды превышают частные издержки. К ним можно отнести: меры по преодолению монополизации, возможности снижения оппортунистического поведения чиновников с одной стороны и участников рыночных трансакций с другой, асимметрии информации, что способствует рациональному распределению ресурсов и формированию оптимальной структуры экономики. Неэффективные барьеры — наоборот.

Однако и в том и другом случае преодоление административных барьеров различными субъектами экономики связано с издержками, которые относятся к категории трансакционных.

Наиболее значимой для хозяйственной деятельности имеет следующая группировка административных барьеров:

- при получении доступа к ресурсам и правам собственности на них (регистрация предприятия, регистрация изменений в статусе предприятия, его уставных документах, получение права на аренду помещения, доступ к кредитам, лизингу оборудования и т.п.);
- при получении права на осуществление хозяйственной деятельности (ее лицензировании, регистрация товаров, сертификация товаров и услуг и т.п.);
- при текущем осуществлении хозяйственной деятельности (санкции за нарушение установленных правил, согласование принимаемых решений с контролирующими организациями, получение различных льгот).

Следует отметить, что административные барьеры входа в рынок отражают институциональные ограничения общества, призванные оградить потребителей от некачественной продукции, снизить возможность оппортунистического поведения предпринимателей, обеспечить эффективную конкуренцию. Этим определяются выгоды общества в результате установления определенных правил входа в рынок. Но превышение этих оптимальных границ администрирования рынков ведет к снижению степени конкурентности рыночной среды и формирует предпочтения предпринимателей к преодолению барьеров нерыночными методами.

В целом вся совокупность институтов государственного регулирования, хотя и имеет в своей основе созидательные мотивы, на практике часто оказывает обратное — дестимулирующее воздействие на отраслевые структуры. Институты государственного регулирования создают дополнительные барьеры для входа в отрасль новых фирм, увеличивая монопольную власть действующих производителей, способствуют появлению и расширению институтов теневой экономики, а также являются ограничивающим фактором на пути развития отраслевых структур экономики.

Двойственная роль государственного администрирования в вопросах его влияния на величину трансакционных издержек столь же двойственно проявляется в функционировании административных барьеров. С одной стороны административные барьеры необходимы и способствуют сокращению трансакционных издержек; с другой стороны эти же барьеры не только повышают уровень трансакционных издержек, но и вызывают к жизни другие факторы их возрастания.

Так, чрезмерный контроль над деятельностью предприятия также вызывает рост трансакционных издержек. Непрозрачность процедуры формирования и применения подзаконных нормативных актов, нацеленных на регулирование и контроль предпринимательской деятельности, также оказывает влияние на величину трансакционных издержек, поскольку здесь играет фактор неполноты информации, что значительно увеличивает трансакционные издержки.

Создаваемые государством институциональные барьеры отвлекают ресурсы, необходимые для полноценного развития бизнеса. В России вследствие административных барьеров и ограничений средние трансакционные издержки остаются на недопустимо высоком уровне, что ограничивает объем и количество сделок, приводит к увеличению предельных издержек предприятий, подвергающихся их воздействию.

Воздействие растущих трансакционных издержек на рыночное равновесие осуществляется по механизму введения дополнительных налогов. Как видно из рисунка 1, на рынке отдельного товара это ведет к росту цены и снижению объемов продаж. Это положение модели согласуется с реалиями

хозяйственной практики России, где наблюдаются относительно высокие цены по сравнению с доходами населения.

Смещение кривой предложения будет тем сильнее, чем выше уровень транзакционных издержек (ТС).

Невыполнение государством принятых им же решений порождает неуверенность в завтрашнем дне, ведет к снижению деловой активности населения, стимулирует развитие теневого бизнеса.

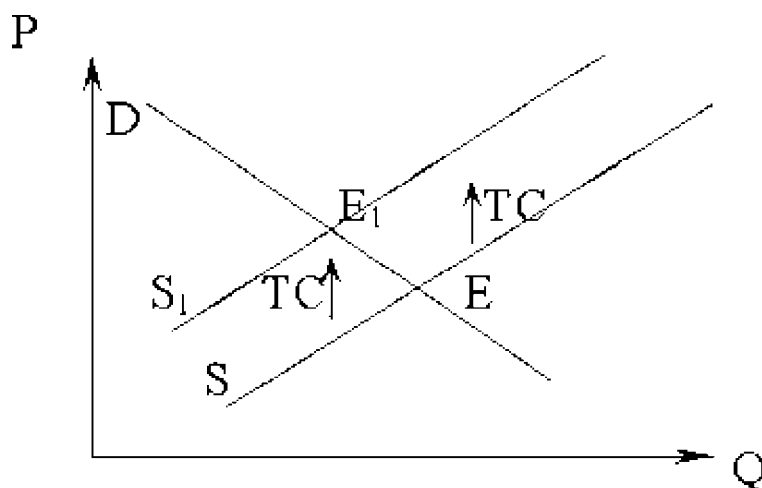


Рисунок 1. Смещение равновесия под действием роста транзакционных издержек

Вышесказанное не является основанием для утверждения о необходимости устранения государства от вмешательства в деятельность предприятий. Речь идет о превышении допустимой степени такого вмешательства, о зарегулированности экономики, которая имеет ряд существенных отрицательных последствий.

Одно из наиболее серьезных — экономические потери общества. Аузан А.А. справедливо делит экономические потери общества от существования административных барьеров ведения хозяйственной деятельности на две составные части [1]:

- транзакционные издержки, связанные с необходимостью преодоления барьеров, значительная часть которых трансформируется в потери населения за счет роста розничных цен — прямые потери¹
- снижение эффективности использования ресурсов и недопроизводства стоимости — косвенные потери.

Непосредственным основанием для возникновения прямых потерь для населения от роста розничных цен служат официальные и теневые выплаты, которые вынуждены осуществлять хозяйствующие субъекты для формального выполнения правил, устанавливающих административные барьеры хозяйствования. Эти выплаты по своей экономической природе представляют разновидность транзакционных издержек.

Первый блок непроизводительных выплат, которые вынуждены нести предприниматели, связан непосредственно с соблюдением правил, формирующих административные барьеры (процедуры регистрации, лицензирования, сертификации товаров, соблюдение правил маркирования некоторых видов товаров, формальных правил противопожарной безопасности, требований санэпиднадзора, правил согласования инвестиционных и иных решений и т.п.).

Корректность полученных количественных оценок подтверждается данными, приведенными в упомянутом исследовании В.В. Радаева: «В целом размер транзакционных издержек, связанных с оплатой услуг представителей органов государственной власти, варьирует от «скромных» подарков (стоимость которых ныне может измеряться одной или несколькими сотнями долларов) до 10% размера выделенной субсидии или стоимости обеспеченного контракта» [2].

Попытаемся оценить совокупные ежемесячные затраты на преодоление административных барьеров в сфере торговли и производства.

Издержки регистрации. Ежемесячно в РФ регистрируется около 30 тыс. юридических лиц.

¹ Исследование, проведенное группой специалистов экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова под руководством В.Л. Тамбовцева по заказу ИНП «Общественный договор», 2001 г.

Принимая издержки за 10 тыс. руб., получаем совокупные затраты 300 млн. руб.

Издержки работы розничных торговых организаций. В торговле занято около 10 млн. работников. Оценивая ежемесячные издержки преодоления барьеров в 700 руб. на 1 занятого (мы полагаем, что величина поборов пропорциональна уровню жизни в регионе), получаем величину 7 млрд. руб.

Издержки работы промышленных и иных хозяйственных организаций. Число таковых составляло около 2 млн. единиц, в них было занято около 45 млн. работников. Величина поборов с данного типа организаций наиболее трудно оценить, поэтому условно положим их равными трети от величины поборов с 1 работника, занятого в торговле (250 руб.), что дает величину в 11,25 млрд. руб.

Итого: от 18 до 19 (прямой подсчет показывает 18,55) млрд. руб./ месяц.

Ежемесячный оборот розничной торговли в России в январе-ноябре 2006 г. составил 7,678 трлн. руб., что на 12,8% больше по сравнению с показателем аналогичного периода 2005 г.² Об этом свидетельствует поступивший данные Федеральной службы государственной статистики. 3 Таким образом, доля поборов в товарообороте составляет около 20%.

Косвенные экономические потери общества (тип II) от существования административных барьеров входа на рынок и оперирования на нем поддаются теоретической и эмпирической оценке. Они связаны со снижением уровня конкуренции на рынках и, как следствие, неэффективным использованием ресурсов. По оценкам исследований, существует нереализуемый из-за наличия избыточных административных барьеров потенциал роста российской экономики на уровне 5–7% ВВП, связанный с запретительно высокими издержками входа на рынок для мелкого и среднего бизнеса, а также с пониженной конкурентоспособностью российской экономики по сравнению с развитыми странами, где предприниматели не страдают от избыточных административных барьеров.

Среди бизнесменов наиболее серьезную проблему барьеры представляют для мелких предпринимателей. В отличие от среднего и крупного бизнеса, мелкий предприниматель не всегда может заплатить за вход на рынок «авансом».

В мировой практике создание административных барьеров в форме входного контроля являются исключительной мерой регулирования экономики вводимой в случаях, когда иные методы регулирования на практике показали свою недостаточность. Поэтому они применяются в ограниченной сфере. Так, в Европейском Союзе обязательной сертификации подлежит 4% товарной номенклатуры. В России же в настоящее время под обязательную сертификацию попадают около 80% номенклатуры товаров потребительского рынка, что также является административным барьером.

Нужно обратить внимание на такой фактор влияния государства на экономику, как информационная открытость государственных органов.

К числу причин, заметно увеличивающих трансакционные издержки, необходимо относить высокую стоимость экономической информации, ее недостаток или выборочное (не равное для всех) предоставление.

Отсутствие прозрачности в экономике создает условия для сохранения и роста коррупции, злоупотребления властью, использования своих полномочий с целью получения личных выгод.

В целом экономические последствия от отсутствия прозрачности показаны на рисунке 2.

Результаты недостаточного поступления экономической информации от государства				
Коррупция	Решения принимаются на основе искаженной информации	Доминирование определенных структур	Бесконтрольная концентрация собственности	Ухудшение делового климата

Рисунок 2. Последствия отсутствия прозрачности в деятельности правительства

² По данным [5].

Таким образом, по нашему мнению, решения, связанные с развитием информационной открытости в России, должны базироваться как на создании соответствующих правовых рамок, так и формировании нового образа мышления.

Первое направление предполагает создание правовых норм, обеспечивающих предоставление информации населению. Вторую группу мер нужно сконцентрировать вокруг «борьбы за общественное мнение», что предполагает вовлечение общественности, бизнесменов, СМИ в деятельность по обеспечению открытости, в борьбу против коррупции, за прозрачность работы государственных органов.

Для того, чтобы перейти к иным, более эффективным схемам государственного регулирования, требуется кардинальный пересмотр нормативной базы и общественное давление, ставящее препятствия на пути рентоориентированного поведения отдельных групп административно-экономических агентов.

В целом можно сделать следующие выводы:

1. Система административных барьеров как способ государственного регулирования рынка является избыточной и неэффективной и приводит, во-первых, к возникновению транзакционных издержек, связанных с необходимостью преодоления искусственных административных барьеров, а во-вторых, к снижению эффективности использования имеющихся ресурсов.

2. Неэффективность существующих барьеров приводит к тому, что вводятся новые дополнительные барьеры, которые, в свою очередь, также оказываются неэффективными.

3. Необходимы кардинальные шаги по снятию административных барьеров и созданию принципиально новых систем регулирования рынка, а в частности, повышения ответственности всех субъектов хозяйственной деятельности, в том числе государства, за реальные результаты этой деятельности.

Отрицательные последствия высоких и нерациональных административных барьеров самым непосредственным образом характеризует качество государственного управления и оказывает разлагающее воздействие на нравственную составляющую менталитета нации через усиление негативных неформальных правил и установок.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Аузан А., Крючкова П. Административные барьеры в экономике: задачи деблокирования // Вопросы экономики. 2001. № 5.
2. Белокрылова О.С., Бережной И.В., Вольчик В.В. Ограничения конкуренции как экономические мультигенерации // Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказский регион. Общественные науки. 2003. № 2.
3. Евтушенкова В.П. Политика повышения конкурентоспособности экономики России. Национальный доклад. РСПП, 2004.
4. Радаев В.В. Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр политических технологий, 1998.
5. Федеральная служба государственной статистики.

УСАДСКАЯ Е.В.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ КОЛБАСНЫХ ИЗДЕЛИЙ В РОССИИ

История колбасных изделий исчисляется тысячелетиями, упоминания встречаются в летописях Греции, Вавилона, Древнего Китая.

Первое упоминание о блюде, похожем на колбасу, найдено в древнегреческой пьесе «The Orya» или «The Sausage», а написана она была в 500 г. до н.э. Позднее это слово довольно часто встречается в греческих письменах.

Стоит отметить, что с течением времени все больше совершенствовался процесс приготовления колбас в зависимости от географического положения стран. Появились различные рецепты мясных изделий, которые более всего подходили для того или иного климата.

Возникшее на Западе в средние века колбасное дело проникло в Россию в конце XVII в. через Польшу, Литву и Галицию. Непосредственное приготовление колбас, сосисок и т. п. относится ко времени царствования Петра I (1689–1725 гг.). Именно в эти годы в России появились немецкие колбасники, которые открывали свои заведения вначале в Петербурге, а потом и в Москве. При Екатерине II и Павле I в 1789–1790 гг. немцев-колбасников в России насчитывалось около 20.

Благодаря развитию военной интендантской службы на заводе съестных консервов Ф.Азибера в Петербурге в 1870 г. приступили к выпуску первых отечественных жестяных консервов по способу французского повара Аппера. С 1887 г. разработаны и внедрены в производство 5 войсковых консервов для армии: жареная говядина (баранина), рагу, щи-каша, горох-мясо и растительные (гороховая похлебка). В 1904–05 г. на частных консервных заводах Петербурга, Одессы, Риги и Митавы, работающих на Военное ведомство, выпускалось до 250 тыс. консервных банок в день, что составляло 75 млн. банок в год.

Одновременно с развитием убойного дела в России появлялись салотопенные предприятия, производившие сырье для производства мыла, свечей и смазочных технических материалов. Первый в России стеариновый Колетовский завод был открыт графом С.Г. Строгоновым в Москве в 1837 г. К началу XX в. в России насчитывалось около 500 средних и мелких салотопенных предприятий [1].

После революции 1917 г., в годы первых пятилеток, началось строительство мясокомбинатов. Один из первых — московский мясокомбинат. Здесь впервые в стране был освоен выпуск котлет, фасованного мяса, пельменей, полуфабрикатов.

Российский путь развития сельского хозяйства — это особый путь, выработанный опытом российских народов. Его зародыши таила в себе сельская община, укрепляла и умножала история освоения земли на больших пространствах и в неблагоприятных природных условиях. Результаты этого титанического труда действительно являются национальной гордостью великороссов.

Для советской торговли характерным являлись четыре основных вида монополизма: государственный, территориальный, управленческий и монополизм на дефицит. Государственный монополизм выражался практически в 100% монополии в области реализации товаров государственной торговли и «огосударственной» потребительской кооперацией. В 1990 году почти 96% предприятий торговли имели государственную форму собственности, на их долю приходилось 90% товарооборота и 93% торговой площади [2].

Одной из серьезных негативных характеристик советской торговли, особенно во второй половине восьмидесятых годов, является снижение качества и растущая масса суррогатов продуктов питания. Причина тогда была проста и очевидна — дефицит ресурсов по сравнению с постоянно увеличивавшимся спросом населения. В рыночной экономике это явление также налицо, особенно после кризиса 1998 года. А причина — инфляция, рост потребительских цен и крайне невысокий уровень спроса, в первую очередь на повседневные товары. В результате к явной инфляции, фиксируемой Госкомстатом СССР, добавляется скрытая: цены растут медленнее ухудшения качества товаров. В результате увеличивается цена на единицу полезности. По некоторым данным, инфляция в конце 80-х годов на товары потребительского назначения достигала 100%.

В эпоху СССР каждый производитель мясной продукции имел в своей структуре завод или цех по первичной переработке скота, где осуществлялся забой животных. За каждым мясокомбинатом был также закреплен свой колхоз — поставщик сырья. Большинство современных производителей работает на готовом сырье. Это, конечно, экологически чистое производство, но в нем тоже есть свои минусы — готовое сырьё зачастую бывает низкого качества, так как скот забивают частники. Проблема заключается не только в том, что частник не может соблюсти все требования промышленной технологии забоя, но и в том, что идут под нож, как правило, больные животные.

В 1974г. в СССР начались временные перебои с сырьем (сказались последствия небывалой засухи 1972г., когда из-за недостатка кормов пришлось пустить под нож сотни тысяч голов крупного рогатого), и в ГОСТы по производству колбас ввели некоторые послабления. В частности, в мясной фарш разрешалось добавлять до 2% крахмала или муки, или заменителя белка животного происхождения. Как правило, это было молоко или кровь.

Никто из потребителей колбас не мог почувствовать каких-либо изменений. А не доложенные

2% мяса по стране давали огромную экономию. К тому же козенаты (заменители) в сравнении с ценной килограмма говядины стоили сущие копейки. Словом, разрешив добавки, мы в некотором роде даже сделали еще один шаг к коммунизму: снизили цену за килограмм «Докторской» с 2,3 руб. до 2,2 руб. Колбасы выпускались по ГОСТам (самые строгие нормы) и ТУ, которые утверждались на уровне Совмина РСФСР. В принципе каких-то особых различий между ними не существовало, в обоих случаях железно соблюдалась рецептура изготовления.

Сегодня техусловия (ТУ) утверждаются не Совмином России, а самим предприятием, которое работает по принципу: меньше мяса — больше заменителей. С точки зрения качества продуктов самым лихим временем считается начало 90-х годов, когда конкуренция за рынки сбыта резко обострилась. Производители делали жировую эмульсию, добавляли «вкус» — и готово. На сегодняшний день ситуация не особенно улучшилась — колбасы второго сорта на 70% (!) состоят из сои и разных химических добавок, к мясу не имеющих никакого отношения.

Несмотря на принимаемые властями меры по приведению колбас к общему знаменателю — ГОСТам и ТУ, — вопрос добавок обострился в последнее время, когда поставки говядины и свинины в Россию с начала 2006 года по разным причинам прекратили Бразилия, Аргентина и Украина. Уже сегодня стоимость колбас должна быть в два и более раз выше. За счет чего на более-менее приемлемом уровне держатся цены в магазине и на рынке? Вместо мяса в фарш вводятся новые и новые ингредиенты [5].

Пищевая и перерабатывающая промышленность обладает целым рядом специфических особенностей, в том числе, которых жесткая конкуренция с зарубежными поставщиками. Рынок ее продукции обладает высокой емкостью, характеризуется стабильным спросом, что делает отрасль привлекательным объектом для инвестиций.

Вхождение пищевой и перерабатывающей промышленности в рыночные реформы в 90-е годы было сложным и трудным, по ряду причин значительно снизилось производство животноводческой продукции, в том числе мяса — почти в 6 раз, колбасных изделий — в 2,4 раза. Снизилось инвестирование средств на развитие и техническое перевооружение, ухудшилось использование производственных мощностей. И только с 1999 г., преодолев спад производства, промышленность начала устойчиво наращивать выпуск продукции.

В этот период роста индекса физического объема производства продукции пищевой промышленности в целом по годам колебался в пределах 4–8%. В 2005 г. он составил 4,4%. По сравнению с 1998 г. этот показатель вырос на 56,7%. Прибыль, полученная крупными и средними предприятиями, достигала уровня 35,4–56 млрд руб. в год. В 2005 г. выработка мяса и субпродуктов I категории составила 1827,1 тыс. т (103% к уровню 2004 г.), колбасных изделий — 1956,7 тыс. т (105%).

Начавшееся с 2000 г. увеличение объемов импорта колбасных изделий сохранялось до 2002 г., в 2003 году ситуация изменилась на противоположную — сложилась динамика снижения завоза. В 2003 г. было импортировано 23,9 тыс. т колбасных изделий, что на 16,8% меньше, чем в предшествующий год. В течение последующих двух лет объемы ввоза в Россию данных мясных изделий находились практически на одном уровне, но это в пределах 1,7 раза меньше, чем показатель 2003 г. Экспорт колбасных изделий в рассматриваемые годы имел устойчивую тенденцию роста. Против 2000г. завоз данной продукции вырос почти в 2 раза до 18,2 тыс. т.

По информации Федеральной службы государственной статистики РФ, индекс промышленного производства в I квартале 2006 года по сравнению с I кварталом 2005 г. составил 103,0%, в марте 2006 года по сравнению с мартом 2005 г. — 104,1%, по сравнению с февралем 2006 г. — 110,7%.

Стоит отметить, что в I квартале 2006г. в России производство мяса (вкл. субпродукты I категории) увеличилось на 13,0% до 461 тыс. т, колбасных изделий — на 8,5% до 462 тыс. т.

При этом государство исходит из возможностей увеличения внутреннего производства. Большое внимание в отраслях уделяется улучшению качества и расширению ассортимента производимой продукции, внедрению инновационных технологий, освоению новейших методов и видов упаковки. Эти меры позволяют завоевывать не только отечественного потребителя, но и увеличивать объемы экспорта по отдельным позициям.

В результате принимаемых мер растут финансовые вложения в развитие предприятий пищевой промышленности. В 2003 г. они составили 85,4 млрд руб., из них почти половина — иностранные инвестиции. В 2004 г. в эту отрасль вложено более 100 млрд руб. В результате происходят положительные структурные изменения. Так, по сравнению с 1998 г. коэффициент обновления основ-

ных фондов возрос в 2 раза (с 2,1 до 4,2%), в том числе машин и оборудования в 2,5 раза (с 2,4 до 5,9%). Степень износа основных фондов снизилась с 46,9 до 35,5%. В пищевой промышленности эти процессы идут заметно быстрее, чем в целом по промышленности [4].

Следует отметить, что за последние годы попытки приучить потребителя к торговым маркам мясопереработчики все же предпринимают. По крайней мере, известна колбасная продукция под марками «Добрый колбасник», «Царицынская трапеза», «Городищенские колбасы», «Камышинские колбасы». Последние два примера совмещают в названии торговой марки место производства продукции.

Волгоградская область относится к регионам со средней деловой активностью, что предопределяет не высокую покупательскую способность населения. Именно факторы социально-экономического развития легли в основу сегментирования потребителей колбасных изделий Волгоградской области. Рассмотрим основные категории потребителей колбас (табл. 1).

Таблица 1. Основные сегменты потребителей колбасных изделий Волгоградской области.

Название группы	Характер потребления. Покупательское поведение.
Элитные потребители	Имеют сложившиеся вкусы. Покупают только высококачественную и дорогую продукцию. Предприятие-производитель значения не имеет. Осуществляют покупки, как правило, в супермаркетах. Покупают часто.
Потребители среднего класса	Покупают как продукт «на каждый день» с целью быстрого приготовления пищи. Отдают предпочтение сосискам, сарделькам, дешевым вареным колбасам, к празднику - мясным деликатесам, полу копченым и копченым колбасам. Ориентируются в ценах и производителях, имеют определенное место покупки.
Равнодушные потребители	Предпочитают мясо и мясные продукты. Редко покупают высококачественную дорогую продукцию в супермаркетах, универсамах. Предприятие-производитель значения не имеет. Осуществляют покупки на продовольственных рынках или же не имеют определенного места покупки.
Случайные потребители	Не имеют ярко выраженных предпочтений. Покупают спонтанно, плохо разбираются в сортах, в качестве продукции, ориентируются, в основном, на мнение продавца. Покупают редко, когда есть деньги или нет времени на приготовление пищи.
Потребители-наблюдатели	Покупают очень редко из-за отсутствия средств. Ориентируются, прежде всего, на цену. Определенного места покупки не имеют.
Потребители-ритуалисты	Покупают традиционные сорта колбас, имеют сложившиеся вкусы. К новым видам продукции относятся настороженно. Как правило, имеют определенное место покупки.
Потребители-гурманы	Отдают предпочтение только высококачественным продуктам; готовы пробовать новые, нетрадиционные сорта. Цена значения не имеет. Покупают часто.

Согласно предложенной сегментации, себя отнесли (в % опрошиваемых): к элитным потребителям 7,5%; потребителям среднего класса — 79,3%; равнодушным потребителям — 3,3%; случайным потребителям — 2,8%; потребителям-наблюдателям — 3%; потребителям-ритуалистам — 66,7%; потребителям-гурманам — 6,2%.

Колбасные изделия, хотя и являются традиционным продуктом питания для населения Волгоградской области, отношение к ней различных потребителей неоднозначно. Интенсивность покупки и выбор ассортимента во многом зависят от дохода покупателя.

Потребитель Волгоградской области в основной своей массе представляет «рациональный тип потребителя», для которого пока еще основными критериями поведения на рынке выступает цена,

качество продукции и вкусовые пристрастия. Данная поведенческая установка объясняется в первую очередь низким уровнем жизни большинства населения, во вторую — неразвитыми потребительскими мотивами и ориентациями.

Скорее всего, сохранится тенденция укрупнения мясоперерабатывающих предприятий, образования холдингов, являясь механизмом снижения производственных издержек. Развитие рынка крупных торговых сетей будет диктовать производителям продуктов питания новые требования по упаковке, системному учету, маркировке и логистике. В ближайшее время должно усиливаться брендирование как продукции, так и торговых марок. Ужесточение требований контролирующих органов к качеству готовой продукции и условиям производства приведет к резкому увеличению потребности в оборудовании для санитарии и гигиены пищевых производств, а также в локальных очистных сооружениях.

Основополагающим фактором в конкурентной борьбе, является стабильное безупречное качество продукции. Все больше предприятий, сертифицируют свою продукцию по международной системе менеджмента качества на соответствие ГОСТ Р ИСО 9001–2001 и требованиям ХАССП. Кроме того, это инвестиции в развитие предприятия, постоянное обновление и модернизация парка технологического оборудования. Обязательно — высококвалифицированная грамотная команда, которая «ведет» предприятие.

Так на примере производства и потребления одного продукта — колбасных изделий можно выявить тенденции развития рыночной экономики в России.

ЛИТЕРАТУРА.

1. История колбасного производства // Пищевая промышленность. 1999. № 7.
2. Макарова Г.Н. Командно-административный монополизм и его модификация в условиях постсоциалистической экономики. Иркутск: Изд-во Иркутского университета, 1994.
3. Результаты всероссийского ежеквартального исследования потребительских предпочтений R-TGI за февраль–май 2003 года (данные предоставлены компанией КОМКОН-СПб).
4. Россия: в 1 квартале индекс промышленного производства составил 103,0% // Пищевая промышленность. 2006. № 3.
5. Шиш с мясом // Московский комсомолец. 2006. 18 мая.

УШАКОВ Д.С.

РЫНОК И ГОСУДАРСТВО: МЕСТО В ПОСТГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Применение традиционных мер экономического регулирования в отношении ТНК со стороны национальных правительств малоэффективно. Так, рычаги финансовой сферы, способные через показатели финансового рынка воздействовать на отрасли народного хозяйства и активность предпринимательской деятельности, в отношении транснациональных корпораций лишены целесообразности в виду того, что ТНК способна привлечь необходимые для корпоративного развития средства с любого, обладающего более комфортными показателями и либеральными условиями рынка, а в дальнейшем распределить ее через каналы внутрикорпоративного взаимодействия.

Налоговые инструменты в условиях глобальной, позволяющей осуществление вывоза капиталов или прибыли за рубеж, под юрисдикцию другого государства, также неэффективны. Даже административные и нормативно-правовые рычаги воздействия государства на экономическую сферу жизнедеятельности в случае с ТНК обладают многочисленными «провалами» и доказательствами собственного несовершенства, прежде всего, из-за неопределенности правового статуса ТНК. Если же в ближайшее время будет принята наднациональная конвенция относительно правового положения ТНК, которая наделит эти корпорации международной правосубъектностью, то потенция административного воздействия национальных правительств на корпорации окончательно снизится до нуле-

вой отметки [2, с. 389].

Основная причина потери национальными государствами возможностей регулирования транснациональной предпринимательской деятельности в том, что государства в своем экономическом регулировании продолжают использовать механизмы воздействия на РЫНОК, а внутри транснациональных компаний уже сравнительно давно никаких рыночных отношений не существует! ТНК подменили своим внутрикорпоративным взаимодействием около двух третей международного рынка [3], и весьма вероятно, что спустя 10–15 лет от мировой торговли, научно обоснованной Адамом Смитом или Давидом Риккардо вообще останутся одни воспоминания. Традиционные рыночные механизмы, законы рыночной торговли, взаимодействие характеристик рынка, например, таких как спрос и предложение, абсолютно бессильны в обосновании направлений, структуры и содержания внутрикорпоративных потоков ценностей.

Рыночное ценообразование заменено политикой дискриминационных цен, само равновесие как первоопределяющая категория рыночного хозяйства трансформировано до неузнаваемости в виду скачкообразного роста глобальной мобильности как факторов производства, так и готовой продукции, а также колоссальных возможностей, которыми обладают владельцы брендов планетарного масштаба и high-hume — технологий, активно применяемыми в стимулировании спроса. Международные расчеты в наше время стали базироваться на так называемом трансфертном ценообразовании, то есть установлении цен на товары внутрикорпоративного потребления не в зависимости от конъюнктуры рынка, а в зависимости от целей транснациональной компании.

Если на заре капиталистических отношений коммерческий интерес стимулировал предпринимателей изобретать все новые формы и сферы собственного заработка, то в начале XXI столетия крупные корпорации стали все активнее реализовывать так называемую стратегию социальной ответственности, идея которой начала появляться в западных экономиках еще с середины XX века, когда вызванные стремительным развитием рынка, глобализацией мирохозяйственных связей проблемы социальной справедливости, материального неравенства обнажились окончательно, более того стало понятно, что традиционная экономика и рынок не в состоянии преодолеть эти проблемы. В такой ситуации заботу об отдельных общественных проблемах начинают перенимать на себя корпорации, они же начинают активно пропагандировать собственную социальную ответственность как некое конкурентное преимущество, промо-инструмент, способ закрепления лояльности клиентской аудитории и рыночного могущества.

Таким образом, в конце прошлого столетия формируется некая принципиально новая форма вовлечения социальной ответственности в орбиту коммерческих интересов бизнеса. Отчисления корпораций на преодоление социальных проблем с одной стороны, не имеют ярко выраженной коммерческой основы, поскольку опосредованно сказываются на эффективности работы корпорации через формирование ее позитивного имиджа на потребительском рынке, с другой — аналогизация социально ответственной и успешной корпорации существенным образом трансформирует сам коммерческий интерес как основу производственных отношений.

Нельзя не согласиться с той мыслью, что рынок, направленный на решение им же стимулированных проблем уже далек от рынков, основы функционирования которых описывались классиками экономической теории. В новых условиях государство окончательно смирилось с собственной неспособностью регламентировать рыночные отношения и преодолевать провалы рыночной экономики, а нормы социальной ответственности бизнеса также становятся товаром, а отнюдь не дополнительным налогом на бизнес в пользу общества, инструментом оказания дополнительного давления как на власти, так и на конкурентов (в том числе и в лице отдельных государств).

Превращение социальной ответственности в товар, новую форму конкурентных преимуществ на самом деле не решает глобальных проблем человечества, которые усиливаются с каждым годом, зато активно воздействуют на глобальную расстановку экономических сил, формирование структуры и направлений международной торговли и движения факторов производства. С одной стороны, с бремени, лежащем на государственном бюджете, существенная его часть может перейти на представителей частного бизнеса; с другой, — активно способствуя этому переходу, государство, само того не замечая, без боя сдает собственные позиции регулятора экономики, признавая в своей неспособности к выполнению регулятивных функций.

Последствия такой тенденции, о необходимости реализации инструментов которой в последнее время говорят и в России, весьма туманны и не всегда оптимистичны. Государство, теряя последние

объекты собственного воздействия, во-первых, ставит крест на возможностях стратегического планирования экономического и социального развития, а также осуществления мероприятий, направленных на достижения поставленных стратегических целей и задач. Во-вторых, «социально ответственный» бизнес увеличивает пропасть между государством и корпорациями, при этом последние начинают выглядеть более привлекательно и живуче в новых экономических условиях. Если же государство «доверит» частному бизнесу формы защиты собственных работников (например, создание корпоративной полиции или армии и флота), то оно тем самым полностью превратит себя в некий аттавизм общественного развития и займет достойное место вместе со своими атрибутами в анналах истории. Мульти- мир, в таком случае, из двух с небольшим сотен государственных образований, разноцветными лоскутами представленных на политической карте, превратится в единое, глобальное, но многоуровневое поле, каждый уровень которого будет представлен людьми и компаниями отличающимися степенью собственного вовлечения в глобальное производство.

Более сильные, экономически лидирующие корпорации, обеспечивающие собственным работникам высокие стандарты жизни и социальной защиты, займут уровни, возвышающиеся над менее значимыми, периферийными корпорациями. Мир не станет единой деревней, как рассуждают многие футурологи [1, с 27], а превратится в конгломерат центров концентрации капитала и мозгов, обнесенных колючей проволокой, с отлаженными системами охраны внутреннего правопорядка и идеальными внутренними условиями для проживания работников терминальных узлов корпоративных сетей, но одновременно находящихся в границах единой, универсальной информационной сети, охватывающей весь заселенный мир.

Изначально глобализация была ориентирована на транснационализацию факторов производства, прежде всего, капиталов (через создание мировой финансовой системы), земли, природных ресурсов, а также рынков (включая рынок рабочей силы), что активно преследовалось требованиями либерализации и распространения демократии, снятия протекционистских барьеров, повсеместного дерегулирования рыночных отношений. Транснационализация факторов производства в полной мере реализовалась в ТНК последних генераций, ставших воплощением «оторванности» производства от особенностей национальных экономик, одновременного использования в рамках единого трансграничного производства преимуществ десятков государств и территорий.

Транснационализация факторов производства сопровождалась процессом их универсализации. Причиной этой универсализации стало появление и глобальное распространение специализированной инфраструктуры, в том числе и имеющей технологическую, информационную основу, без которой окончательная универсализация не имела бы никакого смысла и возможности к воплощению. Информационная экономика подразумевает универсализацию потребительского поведения, производственных стандартов, правил привлечения и пользования глобальными факторами производства, включая капитал и рабочую силу. В целом, универсализация — это логическое завершение глобализации, результат комплексного использования преимуществ глобальных экономических тенденций. В качестве экономических универсумов можно считать, например, универсализацию языка делового общения, валюты международных расчетов, форматов информационного обмена, стандартов бизнес- образования, наличие глобальных брендов, тенденций на потребительском рынке, наконец. Универсализация стала возможной благодаря, сначала, мировой торговли в том виде, в котором ее озвучивали классики, позднее — транснационального производства, интеграционных и глобальных тенденций в мировом хозяйстве. Универсализация станет тем самым инструментом, с помощью которого глобализация окончательно разрушит национальные особенности и мультисистемность мировой экономики как факторы, лимитирующие развитие и рост мирового производства. Но что же будет дальше, к чему будет стремиться универсальный мир?

Логично предположить, что полное выравнивание мира, создание идентичных и повсеместно одинаковых условий производственной деятельности — прежде всего, нарушает экономические интересы корпораций, ведь их экономическая сила и глобальная конкурентоспособность как раз и заключаются в одновременном использовании преимуществ десятков государств, намертво слитых в едином производственном процессе. Создав отлаженные внутрикорпоративные взаимодействия, сетевые конструкции, лишенные провалов традиционного рынка и более эффективные, чем рыночные механизмы, корпорации должны стремиться к сохранению ролей государств и территорий, полученных в результате «сканирования» их наделенности факторами производства, проведенного в самом начале глобализации. Это позволяет предположить, что универсализация на самом деле станет окон-

чательным процессом транснационализации факторов производства, и резко вернет эти факторы обратно к корням, а именно, к условиям функционирования национальных рынков.

Таким образом, глобализация представляется ничем иным как инструментом ликвидации национальных особенностей и мультисистемности мировой экономики, равно как и государства, а не фактором экономического выравнивания мира. Универсализация, как конечная стадия глобализации, окончательно утвердит глобальную одинаковость, распространит единые стандарты производственной деятельности, которые в большей степени инициированы ТНК- лидерами мирового производства, и в реализации которых именно ТНК имеют максимальные конкурентные преимущества. В мире, лишённом государственного экономического регулирования, резких отличий в уровне социального, культурного развития, в котором повсеместно установлены единые правила игры на рынке, роль транснациональных компаний и крупного бизнеса станет определяющей.

Если в XX веке целью ТНК было оторвать от особенностей национальных рынков факторы производства и создать некую над-национальную цепочку создания потребительской стоимости, то век спустя в мире от национальных рынков будет полностью оторвано потребление, глобальным станет не рынок капиталов или рабочей силы, нефти или цветных металлов (эти рынки наоборот вернутся в границы локальных), а рынок потребительских товаров и услуг. Это станет венцом эволюции как ТНК, так и мировой экономики. Развитие инфраструктуры мировых цен, например, мировой цены на хлеб, автомобиль или текстильную продукцию, образование или туристическую поездку, окончательно разделит мир пополам, однако граница пройдет не между севером и югом, а между отделениями глобальных корпораций.

Уже существует и термин, означающий этот этап развития человечества — глокализация, однако в добавление к существующим трактовкам глокализации, как закономерной концентрации внешнеэкономической деятельности развитых в экономическом отношении стран на себе подобных, то есть также высоко экономически развитых [4], в ущерб внешнеэкономического взаимодействия с государствами догоняющего развития, можно добавить и такие существенные черты этого периода развития капиталистических отношений как:

- окончательное превращение государств в простых формализаторов существующих межкурпоративных и внутрикорпоративных взаимодействий, лишенных сколь-нибудь значимых инструментов воздействия на экономику;
- превращение мировой экономики в конгломерат локальных рынков продукции производственного назначения, в том числе сырья с жестко зафиксированным набором условий и преимуществ их функционирования, совмещенный с глобальным рынком потребительских товаров и услуг, производство которых сосредоточено целиком и полностью в транснациональных корпорациях;
- подмена мобильности факторов производства, рост которой отмечают все экономисты и социологи современности, виртуализацией, результатом которой будет формирование глобального рынка информации как фактора производства, но при этом полная локализация капитала и рабочей силы, их привязка к региональным рынкам с фиксированными условиями функционирования и конъюнктурой;
- полная трансформация мировой торговли во внутрикорпоративное (в рамках сетевой структуры ТНК) движение материальных ценностей, а следовательно, ликвидация институтов рыночного ценообразования и стирание мультисистемности и различий на рынках потребительских товаров.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Бестужев-Лада И.В. Что мы знаем о XXI веке? И каким образом? // Мир нашего завтра. Антология современной классической прогностики. М.: ЭКСМО, Алгоритм, 2003.
2. Вельяминов Г.М. Международное экономическое право и процесс. М.: WoltersKluwer, 2004.
3. Градобитова Л.Д., Исаченко Т.М. Транснациональные корпорации в современных международных экономических отношениях. М.: Анкил, 2002.
4. Зиновьев А.А. Глобальный человек. М.: ЭКСМО, Алгоритм, 2003.

КОНКУРЕНТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА РЕГИОНА И МЕТОДИКА ЕГО ОЦЕНКИ

В теории и практике управления экономическими системами (региональная экономика, малое предпринимательство региона и др.), выступающими в качестве подсистем единого народнохозяйственного комплекса России, используют такие категории как экономический, имущественный, финансовый потенциал, которые являются локальными индикаторами оценки состояния системы, хотя и представляют собой синтез частных характеристик состояния.

Конкурентный потенциал выступает категорией более сложного порядка, синтезируя в себе широкий спектр индикаторов состояния и динамики развития систем.

Малое предпринимательство выступает составным элементом (подсистемой) региональной экономики и несет значимую целевую и функциональную нагрузку, трансформировавшись в средство и инструмент рыночной экономики, ориентированной на устойчиво-воспроизводственный режим развития.

Реализация малым предпринимательством возложенных на него функций и задач представляется возможной при наличии определенного потенциала, который предлагается рассматривать как конкурентный.

При этом, под конкурентным потенциалом малого предпринимательства региона предлагается понимать совокупность экономических, информационных, инновационных, ресурсных возможностей малого предпринимательства в генеральной совокупности локальных показателей, используемых для оценки функционирования системы (в определенный момент времени) и обеспечивающих получение максимального экономического эффекта при условии их рационального комбинирования и использования.

Конкурентный потенциал-это категория более сложного порядка относительно локальных индикаторов, его формирующих.

Для количественной оценки конкурентного потенциала малого предпринимательства региона предлагается использование индекса конкурентного потенциала малого предпринимательства региона (ИКПМПР),

определяемого по следующему алгоритму:

$$\text{ИКПМПР} = A_1 \cdot \text{ИИ1П} + A_2 \cdot \text{ИИ2П} + A_3 \cdot \text{ИОРП} + A_4 \cdot \text{ИИРП} + A_5 \cdot \text{ИЭП} + A_6 \cdot \text{ИКП}, (1.)$$

где: A_1 - A_6 — весовые значения субиндексов;

ИИ1П — индекс инновационного потенциала;

ИИ2П — индекс информационного потенциала;

ИОРП — индекс обеспеченности ресурсным потенциалом;

ИИЗРП — индекс использования ресурсного потенциала;

ИЭП — индекс экономического потенциала;

ИКП — индекс конкурентоспособности продукции (работ, услуг).

В расчёте индекса участвуют локальные индикаторы, в процессе интегрирования которых и устанавливается конкурентный потенциал..

В свою очередь, локальные индексы представляют собой интегрирование показателей более низкого порядка по отношению к конкурентному потенциалу.

Одной из важнейших целевых функций малого предпринимательства является его склонность к инновациям и быстрая способность апробировать новые идеи (созидательное предпринимательство) с минимальными затратами. Данное обстоятельство и предопределило выбор такого локального индикатора, как индекс инновационного потенциала.

$$\text{ИИ1П} = K_1 + K_2,$$

где:

K_1 — доля субъектов малого предпринимательства региона, занятых в научной сфере;

K_2 — доля внедренных инноваций от общего числа разработанных инноваций субъектами

малого предпринимательства региона.

Слабая информационная насыщенность – одно из наиболее уязвимых мест малого предпринимательства, одна из причин, препятствующих его ускоренному развитию. Для решения проблемы информационной насыщенности требуется единение мер внешней среды (создание и насыщение бизнес-инкубаторами) и внутренней среды (повышение уровня экономического образования и качества финансового менеджмента в системе). И для учета данных обстоятельств представляется целесообразным использование индекса информационного потенциала.

$$ИИ2П = K3 + K4,$$

где:

K3 — доля бизнес-инкубаторов в расчёте на 1000 единиц субъектов малого предпринимательства региона;

K4 — доля охваченных обучением на спецкурсах и в программах от общего числа работающих в малом предпринимательстве региона.

Ни о каком конкурентном потенциале малого предпринимательства не может и быть речи, если его субъекты не будут обеспечены соответствующими ресурсами (трудовыми, кредитными, природно-сырьевыми).

$$ИОРП = K5 + K6 + K7,$$

где:

K5 — доля трудоспособного населения региона, занятого в малом предпринимательстве;

K6 — доля кредитных ресурсов, предоставленных малому предпринимательству региона;

K7 — коэффициент закрепления за малым предпринимательством общего объема ресурсов, выделенных к освоению в регионе.

Эффективность использования выделенных ресурсов выступает важнейшим локальным индикатором в системе оценки конкурентного потенциала не только в малом предпринимательстве, но и в среднем и крупном.

$$ИИЗРП = 1: 1/K8 + 1/K9 + 1/K10 + 1/K11,$$

где:

K8 — выработка на одного работающего в малом предпринимательстве;

K9 — материалоотдача;

K10 — фондоотдача основных производственных фондов;

K11 — коэффициент оборачиваемости оборотных средств.

Экономический потенциал представляет собой единение имущественного и финансового потенциала.

$$ИЭП = K12 + K13,$$

где:

K12 — доля основных средств в общем объеме совокупных активов;

K13 — доля собственного капитала в общем объеме финансовых ресурсов.

Конкурентный потенциал формируется и под воздействием потенциальных возможностей субъектов малого предпринимательства обеспечивать конкурентоспособную продукцию (товары, работы, услуги).

$$ИКП = K14 + K15,$$

где:

K14 — доля новых видов продукции в общем объеме продаж;

K15 — доля экспортной продукции в общем объеме продаж.

Предлагаемая методика позволит объективно оценивать потенциальные возможности (конкурентоспособный потенциал) малого предпринимательства региона и селективно дифференцировать их с точки зрения потенциальной возможности эффективно использовать финансовые потоки государственной помощи. Обязательным условием применения данной методики оценки является предварительное обеспечение сопоставимости используемых данных и «очистка» от влияния факторов ввиду разномасштабности. Интегральные оценки представляют собой достаточно действенный инструментальный диагностирования состояния систем, выявления существующих проблем (с целью их устранения и достижения гипотетического состояния системы) и ранжирования объектов исследования и выработки адекватных решений.

Интегрирование показателя «индекс конкурентного потенциала малого предпринимательства

региона» основано на использовании как локальных индикаторов оценки, так и придания им весовых значений (табл. 1.).

Таблица 1. Весовые значения субиндексов оценки конкурентного потенциала малого предпринимательства региона

Субиндексы	Условное обозначение	Весовое значение	Обоснование
Индекс инновационного потенциала	ИИ1ПМПР	0,9	Отображает склонность к нововведениям и способность реагировать на изменения потребностей внешней среды
Индекс информационного потенциала	ИИ2МПР	0,3	Находится под воздействием факторов второго порядка
Индекс обеспеченности ресурсным потенциалом	ИОРПМПР	0,6	Отображает возможности и желание внешней среды авансировать ограниченные ресурсы
Индекс использования ресурсного потенциала	ИИЗРПМПР	0,8	Отображает эффективность использования ограниченных ресурсов
Индекс экономического потенциала	ИЭПМПР	0,7	Отображает уровень достижения стратегических и тактических целей
Индекс конкурентоспособности продукции (работ, услуг)	ИКПМПР	1,0	Отображает способность качественно удовлетворять запросы внешней среды

Устанавливая весовые значения субиндексам, автор исходил из их значимости для оценки и степени участия в их формировании конкурентного потенциала.

Методика оценки конкурентного потенциала малого предпринимательства региона позволяет не только оценивать потенциал системы «малое предпринимательство» отдельно взятого региона (в его развитии), но и выполнять сравнительный анализ ИКПМПР по регионам страны. В качестве эталона при ранжировании субъектов по уровню конкурентного потенциала принимается тот регион, у которого индекс максимально приближен к верхнему пределу показателя-4,30.

Предложенные и апробированные подходы оценки конкурентного потенциала позволяют достаточно объективно устанавливать степень инвестиционной привлекательности системы «малое предпринимательство региона», управлять системой и сопровождать меры управляющего воздействия движением финансовых потоков в виде бюджетных ассигнований. Вместе с тем, необходима дифференциация объемов финансовых потоков, выделяемых государством на развитие малого предпринимательства, которая находится в непосредственной зависимости от уровня социально-экономического развития регионов, что позволит сгладить не только нарастающую социальную напряженность в регионах из-за различий в развитии, но и стимулировать развитие малого предпринимательства как управляемой системы.

При обеспечении объективности и адресности государственной финансовой поддержки регионов и формирующих их подсистем, к числу которых относится и малое предпринимательство, должна последовать ответная реакция (достижение гипотетического состояния, заданного в качестве целевой установки государственного управления малым предпринимательством региона)- выравнивание уровней социально-экономического развития регионов страны и обеспечение их развития на условиях устойчиво-воспроизводственного режима.

Вводя в научно-практический оборот понятие «конкурентоспособный потенциал малого предпринимательства», автор предлагает под ним понимать совокупность экономических, информационных, инновационных, ресурсных возможностей малого предпринимательства и его способность предложить внешней среде конкурентоспособную продукцию (товар, работу, услугу) в генераль-

ной совокупности локальных показателей, используемых для оценки функционирования системы в данный момент времени и обеспечивающих получение максимального экономического эффекта при условии их рационального комбинирования и полного использования.

Для решения проблем адаптации малого предпринимательства к императиву устойчивого развития российской экономики предлагается новый методический подход к государственному управлению развитием малого предпринимательства, который базируется на:

- типологизации регионов по уровню социально-экономического развития;
- использовании в отборе и оценке объектов инвестирования бюджетных ресурсов индикатора — «Индекс конкурентоспособного потенциала малого предпринимательства региона».

ФОМИЧЁВ М.И.

ВОЗМОЖНОСТИ АЛЬТЕРНАТИВНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

К началу зимы 2006–2007 года в экономике России по-прежнему наблюдалась неопределенная ситуация, выражавшаяся в том, что страна пыталась набрать обороты за счет регенерации экономического роста, хотя как таковых качественных возможностей для этого было не так много.

За 2006 год бюджет страны, как и объём золотовалютных резервов, увеличился почти в 2 раза, размер стабилизационного фонда — приблизительно в 2,5 раза.

За счет чего же произошло увеличение финансового потенциала и можно ли говорить о структурных сдвигах в экономике?

Переход к инвестированию 20 Федеральных целевых программ и национальных проектов в объеме 20 млрд. \$ и рост стабилизационного фонда до 65 млрд. \$ отражают потенциал власти, однако программы, ориентированные на строительство и инвестирование в экономические зоны, не учитывают фактора влияния внешней конкуренции на технологические компоненты качественного роста ВВП.

При гипертрофированном развитии сырьевого сектора (поскольку правительство задумало сделать рывок к удвоению ВВП при сохранении нынешнего положения вещей) процессы stagflation вполне закономерны: во всяком случае, сегодня темпы инфляции явно выше официальных 8%, кроме того, значима теневая инфляция, которая перекрывает общие цифры. В свою очередь, повышение индекса РТС до уровня 1700 пунктов и опережающий фактор роста фондового рынка относительно рынка недвижимости определяет низкую горизонтальную интегрированность экономики. Банковский сегмент демонстрирует некоторую активность, но совокупная капитализация достаточно мала: финансовые потоки не транспарентны и, как следствие, коэффициент монетизации ВВП очень невысок — 29%.

Остро встаёт вопрос о глобальной ренте, о чём свидетельствует «газовый» конфликт между Россией и Украиной.

Всё это отражает перманентный неустойчивый характер развития экономики.

В свою очередь, формирование реальной национальной стратегии зависит от реализации потенциала и осознания места России в мире, её дальнейших действий, в то время как правительственная программа реформ едва делает шаги и топчется на месте.

Реальное сопоставление места России в мировом сообществе и выбора национальной концепции инновационного развития и экономической стратегии заключается в подборе параметров развития экономики на 25–30 лет, в течение которых и может произойти кардинальный перелом. На сегодняшний день актуальна задача «мягкого» вхождения России в мировой рынок, но могут быть и «твёрдые» варианты.

Стартовые условия для России отражают, прежде всего, неоднородность сопоставляемых макроэкономических параметров (индекса человеческого развития, объёмов ВВП — общего и на душу населения, паритета покупательной способности, валютного курса) стран мира, как членов ОЭСР, так

и остальных, а также неоднозначность инновационной концепции развития России. Место России в мировой экономике достаточно чётко элиминируется именно за счёт применения базовых индикаторов, отражающих реальные «средние» оценки агрегатов и физические объёмы продукта.

Значит ли это, что возможности прорывного развития России утеряны или исчерпаны либо новая парадигма развития отсутствует? Каковы макроэкономические условия нового курса?

Ситуация трансформационного «разрыва» в экономике — основа для принятия решений здесь и сейчас, стимулирующая механизмы реструктуризации как финансовой сферы, так и инфраструктуры. Коэффициент наполнения инвестиционных программ по основным министерствам по соотношению внебюджетных и бюджетных трансфертов сопоставим по показателю непроцентных расходов ВВП, что указывает на низкую транспарентность платежей.

Похожие процессы идут и на Украине, и в Грузии. Это высокая инфляция, безработица и т.п.

Капитал мобилен: мобильность капитала — это не только концентрация капитальных ресурсов, но и выход на новый уровень имобилизации ресурсов или вертикальной концентрации, глобальной полезности ресурсов и равноправного и эквивалентного обмена. Имплитные (схеме инвестирования, ценам и спросу) ресурсные ограничения эффективны для России в большей степени, чем бюджетные ограничения при целевой макроэкономической ориентации на реализацию стабилизационного фонда через бюджетные отношения и налоговую сферу.

Каковы системные трансформеры [9, с. 34] и системные риски в экономике России?

Социальные и экономические проблемы, в том числе реформа ЖКХ, довольно остры и очевидны всем. Нестабильна ситуация с экологическими квотами, атомной энергетикой, авиа- и машиностроением и другими прорывными направлениями развития.

Рост денежной массы значительно обгоняет показатели качества жизни, способствуя инфляции. Доля агрегированного М2 существенно превышает в структуре агрегаты М3–М5, то есть портфельные инвестиции и деривативы.

Стратификация некоторых национальных проектов и финансовых кластеров в управляющие потоки нивелирует точки входа и порог входа на рынок на достаточно высоком уровне: современные средства обслуживания (фасилитис) и технолого-инвестиционные передель экономики (альтернативное топливо) не обеспечивают благоприятных тенденций и разбалансированы.

В результате, системный риск все более превалирует над обычными аппаратными опасениями кремлевских чиновников.

На исходе тысячелетия стратегические отношения стран золотого миллиарда и стран-трансформеров определялись как случайный, во многом, симбиоз финансового равновесия — однако финансовая устойчивость России (объём золотовалютных резервов — \$30,1 млрд. на январь 2002 г. и \$300 млрд. на апрель 2007 года, или 70% внешнеторгового баланса) в настоящий момент все более определяет её самостоятельную позицию по данному вопросу. За 2006 год возросла доля целевых и портфельных кредитов, полученных РФ при снижающемся объеме поступлений (инвестиций) и кредитов в виде прямых трансфертов

Идея национальных проектов и развития свободных экономических зон, увеличение объемов инвестирования в них до \$30 млрд. дают некоторые перспективы на экономическое развитие и последующую увязку в рамках государственного проекта, причём характерные черты глобализации в России, хотя её технологические маршруты пока не определены.

Каковы на сегодняшний день для России перспективы, связанные с удвоением ВВП?

Основной элемент данной концепции — ситуационная антикризисная программа «мягкого» вхождения в мировую экономику и удвоение ВВП к 2010 году. Ценовые параметры оценки ВВП контрэластичны — существующая доля накопления ВВП не позволит обеспечить амортизацию и возможный рост производства. При подстройке подобные новации и технологические усилия в социально-экономическом масштабе не дают быстрого эффекта и социальных гарантий.

В России значительно превалирует экспортная составляющая источников роста, которая является экстенсивным фактором. В то же время, любая эффективная экономическая система должна обладать качеством конкурентоспособной позиции и возможностью совершенствования.

В свою очередь, макроэкономическая реальность в России отражает диспаритет цен и скрытую инфляцию, которые приобрели острый характер.

В данном контексте представляется одна проблема — реструктуризация финансового сектора. Особенности предлагаемого подхода заключаются в следующем:

- во-первых, он предусматривает, в основном, паллиативные меры по стабилизации финансово-хозяйственной сферы страны;
- во-вторых, он учитывает прямую связь между производителем и потребителем в рамках достаточно минимальной сбалансированности рынков в достаточно равновесной экономической системе.

Это в перспективе могло определить приоритетную и прогнозируемую промышленную политику государства за счёт смещения наукоемких факторов производства от имплицитного ценообразования, защиты внутреннего рынка и переноса центра тяжести на магистральные направления НТП.

Отношения с финансовыми центрами в тактическом плане касаются сотрудничества в противостоянии крупным спекулянтам на мировых рынках, проблемой оффшоров и денежно-кредитным регулированием. В 2005–2006 гг. Минфину удалось удачно расшить платежи по долгу, срезав пики платежей на \$10–15 млрд. и выплатив \$40 млрд. долга.

Глобализация экономики России в мировое хозяйство связана как с потенциальными «рамочными» перспективами стабилизации (повышение транспарентности платежей и прозрачности финансовых потоков), так и с контрпроцедурой тотальной зависимости от зоны доллара посредством роста котировок евро и укрепления национальной валюты.

Таблица 1. Сводные экономические показатели прогноза на 2007 год
(официальные и инерционные варианты (по тенденции) в %)

	Официальный прогноз		Оптимистический прогноз
	MVF	Бюджет	
Валовой внутренний продукт	106	106	106
Продукция промышленности	110	112	112–114
Потребительские расходы	121	122	121
Инфляция	110	109	110

Интерпретация реальных показателей отмеченных прогнозов показывает возможные перспективы развития по следующим направлениям:

- финансовая сфера;
- промышленность, транспорт и связь;
- малый бизнес.

С этой целью с учётом межотраслевых балансов и остатков Солоу для развивающейся рыночной экономики определяется аттрактор модели экономической стратегии на основе косвенных экономических показателей:

1. Доля внешних заимствований (сальдо внешнеторгового и платежных балансов) к ресурсоёмкости ВВП (колеблется или экспоненциально сокращается).
2. Федеральная и муниципальная собственность в оценках инвестиционных и кредитных рейтингов.

«Разогрев» промышленности (в частности, одна из первоочередных задач для России) определяется множеством факторов, не в последнюю очередь зависящих от реальной инвестиционной базы, где мы различаем (по степени приоритетности):

- прямые инвестиции и технологические кредиты;
- портфельные инвестиции в базовые технологии и макротехнологии.

Мультипликация активов зависит от реальной стоимости актива с определением унитарных целей экономики в реальной экономической среде. Однако тут возникает противоречие: влиять на экономический курс государства значит принять правила игры с «большими» партнерами (странами «семерки» и ОЭСР), что может привести в отсутствие реальной прогнозной концепции к непредсказуемым последствиям.

Финансовая стабилизация, в частности, предполагает следующие приоритеты:

- ликвидация инвестиционного голода в рамках повышения мощности и резервов ресурсного потенциала страны (в смешанной экономике эффективность напрямую зависит от баланса государственных и частных обязательств);
- перелив инвестиций при использовании дефицитного вида ресурсов до определенного момента насыщения;

– межотраслевая конкуренция и повышение органического строения капитала.

Регулятивная функция, в отличие от данного подхода, стимулирует наполнение, в первую очередь, государственных финансовых резервов Центробанка и частичную модификацию форм собственности методами разгосударствления.

Для естественных монополистов процесс повышения ликвидности и конкурентоспособности, эмиссия и консолидация решаются при обособлении транзакционной базы издержек за порогом верхней цены (мировой) на ресурсы, что формирует реальные механизмы (СРП) для крупной промышленности.

Проведённый нами анализ учитывает информационную и экономическую безопасность при любых экономических (конкурентных) акциях — будь то экономическая политика фирм или государства, необходимость прозрачности и ухода от теневой экономики.

На наш взгляд — финансовая стабилизация охватывает лишь видимую часть «айсберга» экономической, финансовой и региональной деятельности таких экономических конгломератов, как ФПП, ТНК и ТНБ и формирование их резервов при существующих условиях:

- оттока капитала из страны и проблемы его репатриации,
- формирование за счет добавленной стоимости резервов ВВП и оценка платежеспособности страны,
- а также рассмотрение этой дилеммы с точки зрения конкурентоспособности России в мировом сообществе в настоящий момент и в перспективе.

Необходимо отметить замедляющиеся процессы реприватизации и финансовой конверсии, имея ввиду трансформацию и реструктуризацию институтов и капиталов, как в России, так и в развитых странах (проблема интегралов).

Новые индустриальные страны демонстрируют высокие темпы роста, особенно Южная Корея и Малайзия. При этом биржевые потрясения несколько ослабили позиции азиатских «тигров» на конверсионных рынках и рынках недвижимости. Общая стабильная позиция объединяет также и страны Восточной Европы, подпитываемые ресурсами МВФ и ВБ и гарантирует стабильность их экономик и не испытывающей инвестиционного голода промышленности этих стран.

НИС по-прежнему демонстрируют высокие темпы роста ВВП, не слишком адекватно реагируя на рецессию экономики и глобальные тенденции к расширению финансовых механизмов и разогреву экономик путем снижения долларовой нагрузки именно на перифериях.

Тот факт, что период до 2008 г. для России будет временем серьезной трансформации экономики (пусть даже от относительно низкого уровня), позволяет не относиться однозначно отрицательно к возможности развернутого включения её в систему международного разделения труда и наднациональных мирохозяйственных связей. Существенно лучше российских могут быть оценены перспективы развития стран Восточной Европы. Но даже эти страны смогут только к 2008 году преодолеть последствия перехода к рынку: они смогут лишь приблизиться к месту, занимаемому ими в мировой экономике в 1990 году.

В заключение отметим, что период 2003–2010 гг., по отношению к периоду 1991–2000 гг., будет характеризоваться некоторым структурным улучшением экономики, одним из причин которого станет выход стран с «переходной» экономикой, в т.ч. России, из кризисной ситуации. Но тренд пока, как говорится, отрицательный.

Основной альтернативой для России сейчас является внешняя защита и расчёт политических и экономических рисков при вхождении в ВТО — демпфирующий нефтедолларовый перегрев экономики и стабильность на ближайшие год — полтора за счёт принятия рационального бюджета и механизмов реализации нефтяной премии, а также повышения конкурентоспособности российских товаропроизводителей на мировых рынках и минимизации процентных рисков с целью макроэкономической стабилизации.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Варшавский А. Е. Макромодели для исследования экономики знаний (Модели с учетом факторов научно-технического развития, в том числе накопления знаний). М., 2005.
2. Закария Ф. Либерализм или свобода. М., 2005.
3. Ивантер В.В. Актуальные проблемы развития России // Проблемы Прогнозирования. 2006. № 3.
4. Инновационно-технологическое развитие экономики России / Под ред. В.В. Ивантера. М., 2006.

5. Инновационный путь развития для новой России / Под ред. В.П. Горегляда. М.: Наука, 2005.
6. Макаров В.Л., Бахтизин А.Р., Бахтизина Н.В. CGE модель экономики знаний. М., 2001.
7. Малышев В.Л., Ларин А.О. Тренды экономического роста // Вопросы экономики. 1998. № 4.
8. Фролов И.Э. Научноёмкий сектор промышленности РФ. М., 2004.
9. Черной Л.С. Глобализация — прошлое или будущее? М.: Академкнига, 2003.
10. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М., 1989.

ХАЛО Л.А.

**УЧЁТ СРЕДСТВ ИНДИВИДУАЛИЗАЦИИ В ТОРГОВЫХ ОТНОШЕНИЯХ:
ИНФОРМАЦИОННАЯ ДОСТАТОЧНОСТЬ**

Основной аспект исследования учета средств индивидуализации связан с информацией и её обработкой. В рыночной экономике предприятия торговли, стремятся выработать стратегию развития, основанную на дифференциации продукта и сегментировании рынка. Эти стратегии направлены на поиск новых ресурсов роста в условиях разнородности предпочтений и различий потребителей товаров и услуг, их покупательской способности.

Поэтому, анализ информационной достаточности средств индивидуализации торговых организаций в настоящее время актуален и приобретает важное экономическое значение.

Информационная достаточность — это прежде всего информация, которая содержится в различных источниках: нормативно-правовых, экономических, аналитических, исторических, программно-информационных, технических, организационных и математических. Целью информационной достаточности является обеспечение пользователей информацией, необходимой для анализа, управления и контроля.

Информационная достаточность в современной высококонкурентной экономике определяет быстроту реакции торговых организаций на изменяющуюся рыночную среду, что способствует общему повышению эффективности средств индивидуализации через объект интеллектуальной собственности такие, как товарный знак, фирменное наименование, бренд, торговые марки и т. д.

Товарный знак — неотъемлемая часть рыночной экономики, определяет значительную долю издержек большинства фирм, становится частью общественной и культурной жизни. Посредством рекламной активности фирм товарные знаки способствуют распространению производимых товаров, способствуя быстрой продаже товаров, их узнаваемости. В этой связи проблемы создания и защиты товарных знаков выходят в настоящее время на передний план и особенно актуальны для стран с формирующейся рыночной экономикой. Основной аспект исследования средств индивидуализации товарного знака и фирменного наименования связан с информацией и её обработкой.

В экономическом анализе товарный знак рассматривают как категорию, являющейся важной частью современного информационного процесса в развитой рыночной экономике. С этой точки зрения товарный знак и реклама тесно связаны друг с другом. Товарные знаки существуют в следствии платности информации за определенное качество производимых товаров, продукции, чем и формируют издержки и требуют исследования в бухгалтерском учете.

Существуют разные подходы к сбору и анализу информационной достаточности средств индивидуализации. Один из них, когда на предприятиях фирменной торговли существует определенный «банк» данных внутренней и внешней информации, которую собрали и используют для принятия функциональных решений по изучению спроса и предложения различных слоев потребителей.

Другой подход исходит из того, что основная задача любой информационной достаточности — обеспечение персонала торгового предприятия информацией для принятия управленческих решений, и что имеет место «системозависимый» характер учетной деятельности средств индивидуализации, т.е. неразрывная связь учета с технологиями управления компанией в целом или ее частями.

Наиболее рациональной представляется система организации информационной достаточности

средств индивидуализации, где показана возможность передачи информации не только через руководящий орган, но и непосредственно между подразделениями торговых организаций.

Анализ информационной достаточности — наиболее важная процедура. На этом этапе не связанные на первый взгляд данные должны быть выстроены в логическую цепочку, т.е. должна быть выдвинута обоснованная гипотеза, на основе которой выстраивается структура средств индивидуализации той или иной фирмы. Прежде всего, требуется оценить полученную информацию исходя из категорий: важность; точность; значимость; законченность; полезность.

Чтобы определить, насколько важна та или иная информационная достаточность, следует определить, в какой степени она связана с информацией, касающейся средств индивидуализации, имеющейся в базе данных, а также — насколько она способна оказать влияние на развитие бизнеса.

Точность информационной достаточности средств индивидуализации, требует подтверждения из других источников, соответствие (стыковку) с имеющейся в базе данных информацией. При этом следует учитывать мотивы, то есть, что мы планируем получить в каждом конкретном случае. Для определения точности информационной достаточности средств индивидуализации немаловажен и авторитет источника.

Значимость предполагает возможность выхода на другую информационную достаточность средств индивидуализации, соединение воедино обрывков сведений, а также то, как оценивают информацию независимые эксперты.

Законченность информационной достаточности средств индивидуализации придает так называемая «полнота картинки», когда есть возможность дать простое объяснение.

Полезность — это, прежде всего, свежесть информации, и в какой-то степени ее конфиденциальность.

Средства индивидуализации требуют административной и судебно-правовой достаточности информации с возникновением проблем, связанных с защитой товарных знаков от несанкционированного использования. По мнению практиков, необходима координация действий органов по регистрации фирменных наименований и товарных знаков, необходимой предпосылкой которых должно быть создание нормативной базы, регулирующей регистрацию и использование фирменных наименований, а также единой информационной сети.

Для регистрации товарного знака, следует выполнить принципиально важное условие: он должен обладать различительной особенностью. Это выделение прав позволяет установить средства индивидуализации, объектом реальной оценки. Причем такая оценка средств индивидуализации важна не только в торговых отношениях, но также для бухгалтерского учета, статистики и прогнозирования ситуаций и изменений информационной достаточности в объектах интеллектуальной собственности, что позволяет формировать и определять экономическую политику фирменной торговли.

Информационная достаточность средств индивидуализации, в частности фирменное наименование, в юридической литературе рассматривается как объект исключительных прав, закрепленный за юридическим лицом, коммерческой организацией, под которым оно выступает в гражданском обороте и индивидуализирует это лицо в ряду других участников гражданского оборота.

По структуре в составе фирменного наименования, т.е. соответствующего словесного обозначения, индивидуализирующего коммерческую организацию, принято выделять две составные части: основную, которая именуется корпусом фирмы (организационно-правовая форма коммерческой организации, ее тип и предмет деятельности), и вспомогательную, которая именуется добавлениями. Вспомогательная часть фирмы включает в себя обязательные и факультативные элементы. К числу обязательных элементов относятся специальное наименование организации, ее номер или иное специальное обозначение, позволяющее отличить ее от других организаций. Речь идет об условных обозначениях в виде оригинальных слов, собственных имен, географических названий. Факультативные элементы вспомогательной части фирмы представляют собой, в частности, сокращенное наименование организации и иные различные добавления, которые могут быть включены владельцем фирмы.

Наличие у коммерческой организации исключительного права на фирму означает право (и одновременно обязанность) выступать в имущественном обороте под собственным фирменным наименованием и возможность защищать свое право на фирму от любых действий третьих лиц, связанных с ее неправомерным использованием.

До недавнего времени российское законодательство не допускало уступку права на фирменное наименование либо выдачу разрешений на его использование. Такая возможность появилась у об-

ладателей фирмы лишь с принятием части второй ГК РФ, содержащей нормы о договоре коммерческой концессии.

В качестве объекта договора коммерческой концессии обычно выступает не все фирменное наименование со всеми его необходимыми атрибутами, а лишь то условное обозначение, которое является обязательным добавлением фирмы и индивидуализирует предпринимателя среди других участников гражданского оборота. Как правило, пользователю предоставляется право на использование данного специального наименования вместе с его собственным фирменным наименованием. Законодательство не запрещает того, чтобы пользователь с согласия правообладателя использовал фирменное наименование последнего в качестве своего собственного фирменного наименования. Однако для этого соответствующее фирменное наименование должно быть внесено в учредительные документы пользователя со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Под коммерческим обозначением правообладателя обычно понимается незарегистрированное, но общеизвестное наименование, используемое в деятельности предпринимателя.

Данное определение можно дополнить указанием на то, что коммерческое обозначение — такое название бизнеса, которое не совпадает с фирменным наименованием юридического лица или именем индивидуального предпринимателя.

Российское законодательство не охраняет не зарегистрированные в российском Патентном ведомстве обозначения, за исключением так называемых общеизвестных знаков, которые охраняются в силу принятых Россией международных обязательств. Поэтому фактический пользователь того или иного незарегистрированного обозначения, если только оно не является общеизвестным, не приобретает на него никаких особых прав и не вправе претендовать на исключительное право на его использование независимо от времени введения его в хозяйственный оборот.

Таким образом, Россия располагает весьма значительным инновационным потенциалом средств индивидуализации в торговле. Для приведения всего этого экономического потенциала в действие, необходимы соответствующие условия — развитое законодательство, конкурентная среда, институты рыночной инфраструктуры и информационная достаточность.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Бугаев А.В. Об учёте фирменной торговли // Налоговый вестник. 2001. № 8.
2. Петров П.В., Соломатин А.Н. Экономика товарного обращения: Учебник. М.: Инфра — М, 2001.
3. Сибирцева М.В. Специфика брендов и торговых марок как особых видов нематериальных активов // Новое в бухгалтерском учёте и отчётности. 2000. № 23.
4. Фомичёва Л.П. Товарные знаки: получение, учёт и использование // Консультант. 2004. № 12.

ХАМУРЗОВ З.Г., ГЕЛЯЕВА А.С.

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ КРЕСТЬЯНСКИХ (ФЕРМЕРСКИХ) ХОЗЯЙСТВ В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ МНОГОУКЛАДНОЙ ЭКОНОМИКИ

Экономическая реформа 90-х годов XX века предусматривала конструктивные преобразования в аграрном секторе страны и предполагала развитие многоукладной экономики, т.к. наличие многообразия форм хозяйствования представляет больше возможности крестьянам для проявления самостоятельности и предприимчивости.

С образованием крестьянского (фермерского) сектора в значительной степени связывали с надеждой на формирование качественно нового слоя сельских товаропроизводителей, создание экономической базы и решение проблемы, связанной с обеспечением населения продовольствием. Успешная деятельности крестьянских (фермерских) хозяйств должна стимулировать конкуренцию на рынке продуктов труда между этими хозяйствами и другими сельскохозяйственными предприятиями, способствовать повышению эффективности сельскохозяйственного производства.

Преобразование производственных отношений, изменение форм собственности в аграрном сек-

торе открыли широкие возможности для развития новых форм хозяйствования на селе, в том числе фермерства. В настоящее время в России зарегистрировано и действует свыше четверти миллиона крестьянских (фермерских) хозяйств, сформировавших специфический хозяйственный уклад. Располагая 8,7% сельскохозяйственных угодий в прошлом году крестьянские (фермерские) хозяйства производили свыше 72 млрд. рублей (5,9%) валовой продукции сельского хозяйства, занимали работой свыше 1,200 млн. человек. Пик создания данного уклада приходится на середину 90-х годов (1995–1996 г.г.), когда функционировало свыше 280 тыс. крестьянских (фермерских) хозяйств.

Начиная с 1996 года до 2000 года ежегодно наблюдалось снижение их численности почти на 6 тысяч. Однако, в 2000-м году численность субъектов данного хозяйственного уклада в народном хозяйстве стабилизировалось на уровне 261 тысячи и даже стала расти. Параллельно с этим происходит укрупнение крестьянских (фермерских) хозяйств.

В Кабардино-Балкарской Республике, как и в других регионах и территориях Российской Федерации, крестьянские (фермерские) хозяйства стали реальной хозяйственной силой. Фермерское движение здесь началось в 1990 г., но процесс активной организации крестьянских (фермерских) хозяйств начался после принятия 3 октября 1991 г. Закона КБР «О крестьянских (фермерских) хозяйствах».

Более быстрый темп их развития наблюдался в 1992–1994 г.г. За этот период были созданы 577 хозяйств, что составляет 56,5% от общего их числа.

На начало 2006 г. в республике образовано 1140 крестьянских (фермерских) хозяйств. За ними закреплено 12909 га земли.

Таблица 1. Наличие крестьянских (фермерских) хозяйств и размеры их землепользования (на 01.01.06)

Показатели	2002	2003	2004	2005	2006
Число зарегистрированных крестьянских (фермерских) хозяйств, единиц	1121	1169	1229	1233	1140
Площадь предоставленных ими земельных участков, га	10597	11231	12039	12144	12909
Средний размер земельного участка в расчете на одно хозяйство, га	9	10	10	10	11

Следует отметить, что в динамике замедляется рост числа крестьянских (фермерских) хозяйств. За анализируемый период их численность возросла на 19 хозяйств. Площадь закрепленных за ними земельных угодий увеличилась на 2312 га.

Средний размер земельного участка в расчете на одно хозяйство увеличилось на 2 га.

Оптимальный размер крестьянских (фермерских) хозяйств зависит от ряда факторов, главными из них являются:

- 1) природно-экономические условия района, региона, национальные особенности и исторические традиции населения;
- 2) специализация фермерского хозяйства. Крестьянские (фермерские) хозяйства, специализирующиеся на производстве плодовоовощной продукции, как правило, небольшие, а хозяйства, занимающиеся производством зерна, являются крупными. Здесь размеры хозяйств определяют трудоемкость культур, уровень механизации производственных процессов и др.;
- 3) состав семьи или количество работников хозяйства, включая подростков;
- 4) уровень технической оснащенности хозяйства, применяемая в производстве технология.

Малоземелье не позволяет фермерам вести высокоэффективное товарное производство. Кроме того, с самого начала этого движения отсутствовала какая-либо серьезная государственная программа его поддержки и развития, процесс создания фермерских хозяйств носил стихийный характер, без учета особенностей производства и без ограничения в предоставлении земли всем желающим.

Результатом реформ в аграрном секторе экономики явилось образование большого числа крестьянских (фермерских) хозяйств. Эта форма хозяйствования хорошо зарекомендовала себя в мировой практике в историческом прошлом и имеет равное со всеми другими формами право на существование.

Крестьянское хозяйство, как субъект аграрных, гражданских, земельных, финансовых правоотношений и самостоятельная организационно-правовая форма аграрного предпринимательства, харак-

теризуется следующими признаками:

- право на землю, закрепляемое государственным актом, выданным органом власти;
- право собственности на производимую продукцию и доход;
- самостоятельность хозяйства в своей деятельности;
- полная или частичная занятость на ферме ее владельца и членов семьи;
- полная ответственность за результаты производственной деятельности.

Главными целями современного фермерского хозяйства являются увеличение его доходов за счёт рационального ведения производства, получение максимально возможного количества продукции высокого качества при минимальных издержках, развитие подсобной деятельности для получения дополнительных доходов и сглаживание сезонности в загруженности членов крестьянского хозяйства и привлекаемых работников, участие в социальном развитии территории, на которой расположено фермерское хозяйство.

Надел при организации крестьянского (фермерского) хозяйства размер земельного участка должен соотноситься с выбранным направлением и специализацией хозяйственной деятельности.

Следует комплексно выполнить систему мероприятий, включающую:

- прогнозирование и планирование производства, сущность которых заключена в обосновании видов и объемов производимой продукции, исходя из потребностей рынка и условий хозяйства;
- организацию материально-технической подготовки и обслуживания производства, то есть обеспечение работников средствами производства и технологией выполнения работ;
- учёт, контроль и оперативное управление ходом производственного процесса.

Создание благоприятных условий для рациональной организации производства начинается уже на стадии создания предприятия. «Правильная комбинация» или оптимальное соотношение на этом этапе земельных, трудовых, материально-технических и финансовых ресурсов между собой, увязка их с целью и прогнозом развития предприятия, формирует объективные предпосылки для последующего эффективного производства.

Крестьянское хозяйство является, по сути, предприятием малых размеров, таким образом, вопросы рационального организационного построения особенно актуальны, так как возможность маневрирования ресурсами в крестьянском хозяйстве значительно сужена по сравнению с крупными предприятиями.

В качестве исходных, при выборе направления деятельности и обоснования размера земельного участка, выступают следующие факторы:

- природно-климатические и экономические особенности местности, в которой предполагается создать крестьянское хозяйство, место его расположения относительно рынков сбыта продукции и пунктов снабжения, состояние дорог;
- устойчивый спрос на определенный вид продукции, ее предложение со стороны конкурентов, уровень цен и ожидаемая доходность отрасли;
- наличие возможностей для создания материально-технической базы механизации производственных процессов;
- оптимальная численность работников проектируемого крестьянского хозяйства, а также привлекаемых работников и необходимость обеспечения полной их занятости;
- наличие практического опыта работы в определенной отрасли и уровень квалификации членов крестьянского хозяйства.

Но в последние годы, как и в целом по стране, так и в Кабардино-Балкарской Республике происходит рост площади предоставленных крестьянским (фермерским) хозяйствам земельных участков.

Рассмотрим эти изменения в разрезе районов республики.

Местная власть в соответствии с законами Российской Федерации стимулирует развитие новых форм и хозяйственных отношений на селе. Выделяет земли, оказывает помощь материально, финансово и юридически. Однако, очевидно, что одних этих мер уже недостаточно для проведения эффективной политики данного уклада. Следует иметь в виду и исходить из того, что крестьянских (фермерских) хозяйств в наших условиях — это вовсе не альтернатива крупному общественному хозяйству или же крестьянскому подворью, не противопоставление одного вида хозяйствования другому, одного вида уклада другому, а поиск оптимального сочетания различных форм хозяйствования в их взаимодополняемости и развития многоукладной экономики.

Таблица 2. Распределение крестьянских (фермерских) хозяйств и их земельных угодий по районам (на 01.01.2006 г.)*

Районы	Число зарегистрированных крестьянских (фермерских) хозяйств, единиц	Площадь предоставленных земельных участков, тыс.га	Средний размер земельного участка, га	Справочное число хозяйств на 1 января 2005 г., единиц
КБР	1140	12,9	11	1233
г.Нальчик	18	0,4	20	21
г.Баксан	20	0,1	-	-
Баксанский	71	2,3	32	106
Зольский	275	3,5	13	275
Лескенский	84	0,5	6	-
Майский	122	0,7	6	123
Прохладненский	74	0,8	10	170
Терский	271	3,1	11	271
Урванский	70	0,4	6	143
Чегемский	81	0,3	4	74
Черекский	50	0,8	17	50
Эльбрусский	4	-	-	-

* ТО ФСГС РФ по КБР. Нальчик, 2006.

Процесс развития фермерского сектора аграрной экономики сдерживается многими причинами: это и общеэкономические кризисные явления, и непродуманная налоговая, законодательная, кредитная политика, и недостаточное финансирование, и низкое качество предоставляемых фермерам угодий, и монополизм заготовительных и перерабатывающих предприятий и т.д.

Для дальнейшего становления и развития крестьянских (фермерских) хозяйств необходима комплексная программа (стратегия), которая предусматривала бы все стороны их деятельности. В числе ее первоочередных мер можно назвать следующее:

- реализация принципа равенства всех форм хозяйствования; приоритетность государственной поддержки в отношении фермерских хозяйств, нацеленных на товарное производство сельхозпродукции;
- обеспечение минимальных стартовых условий вновь образуемым фермерским хозяйствам, с тем чтобы в дальнейшем они функционировали преимущественно на основе самофинансирования;
- увеличение финансовой помощи и ее четкая адресная направленность должны стимулировать производство важнейших видов сельхозпродукции, быть увязанным с его эффективностью;
- обеспечение безусловного выделения земельных долей и имущественных паев всем работникам коллективных сельхозпредприятий, желающим самостоятельно вести фермерское хозяйство;
- расширение услуг, предоставляемых фермам, в сфере материально-технического снабжения, переработки, реализации продукции и т.п.
- ускоренное формирование соответствующей рыночной инфраструктуры.

Становление уклада хозяйствования, образуемого крестьянскими (фермерскими) хозяйствами в существующем агропромышленном комплексе наряду с правовыми и организационными основами требует высокого профессионализма, компетентности. Поэтому, несмотря на то, что темпы роста создания крестьянских (фермерских) хозяйств в последние годы в целом по стране упали, а удельный вес вновь создаваемых незначителен, как незначительным является все еще их доля в валовой продукции сельского хозяйства, их значение в обществе значительно шире «удельного веса».

С этих позиций следует признать вполне нормальным упавший интерес к проблеме развития фермерского движения в исследовательской литературе и научных кругах. В отличие от ажиотажного, вызванного конъюнктурностью интереса первой половины 90-х годов, теперь по отношению к развитию данного института в аграрной экономике проявляется нормальный научный интерес, для которого характерным является трезвое отношение.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Борхунов Р., Зарук Н. Аграрная экономика и рынок // АПК: экономика и управление. 2004. № 8.

2. Брытков М. Обоснование производственных типов крестьянских (фермерских) хозяйств // АПК: экономика, управление. 1999. № 5.
3. Кумахов Б.А. Развитие крестьянских (фермерских) хозяйств и их кооперирование. Нальчик: КБАИ, 1994.
4. Основы предпринимательской деятельности / Под ред. В.М. Власовой. М.: Финансы и статистика, 2003.
5. Фатхутдинов Р.А. Разработка управленческого решения. М.: Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2002.
6. Чаянов А.В. Крестьянское хозяйство. М.: Экономика, 1991.

ХАНАЛИЕВ Г.И.

**УПРАВЛЕНИЕ АДАПТАЦИЕЙ ПРЕДПРИЯТИЙ АВТОМОБИЛЬНОГО ТРАНСПОРТА
В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ**

Причиной, определяющей необходимость адаптации и соответствующей постоянной перестройки организации, является все возрастающая подвижность внешней среды. С увеличением ее динамизма (что характерно для современных экономических условий) стабильная и жесткая система управления становится недостаточно эффективной.

Адаптация организации к изменениям во внешней среде занимает важное место в системе управления предприятием любой отрасли, но особенно необходима для организаций транспорта, производящих услуги, характеристики которых должны гибко следовать за изменениями требований клиентов.

Определяя значение адаптации и адаптивности, как способности организации к адаптации, можно отметить, что в современных условиях наряду с инновационностью, они являются основой конкурентоспособности предприятия.

Экономическая система автотранспортного предприятия, прежде всего, в силу отраслевой специфики подвержена активному влиянию со стороны многочисленных факторов внешней среды. Для получения объективной картины относительно факторов, активное влияние которых обуславливает необходимость адаптации, был проведен экспертный опрос среди представителей автотранспортных предприятий Чеченской Республики.

Данные проведенного анализа внешней среды (таблица 1) организаций региона показывают, что наибольшее влияние на деятельность предприятий региона имеют такие факторы деловой среды, как конкуренты и органы власти. Степень их важности по пяти бальной шкале составляет от 3,9 до 4,2. При этом направленность влияния в основном — отрицательная [1].

Можно сделать вывод, что конкуренция среди транспортных предприятий достаточно развита и в совокупности с органами власти определяет их поведение. Менеджеры должны внимательно оценивать конкуренцию в отрасли, и определять эффективные конкурентные стратегии. По данным проведенного исследования можно сделать вывод, что автотранспортные организации Чеченской республики ведут свою деятельность в нестабильной внешней среде. Анализируемые организации располагают недостаточной или неточной информацией о ней.

Основные проблемы, с которыми сталкиваются автотранспортные предприятия, в связи с неопределенностью деловой среды следующие:

- 1) нерегулируемая конкуренция;
- 2) сильная налоговая нагрузка;
- 3) несовершенная система государственного заказа;
- 4) недостаточно определенная законами РФ сертификация, паспортизация и т.д.;
- 5) нет стабильного поступления финансовых средств;
- 6) несоблюдение договорных обязательств со стороны поставщиков и потребителей.

Организация должна соответствовать своей внешней среде, что может быть достигнуто путем адаптации.

Таблица 1. Результаты исследования степени влияния факторов деловой среды на автотранспортные предприятия Чеченской республики

Факторы деловой среды	Показатели	Влияние на пред-приятие (от 0 до 5) А	Направленность влияния (+1; -1) Б	Степень важности В=А*Б
Поставщики	1.Соблюдение графиков поставки	2,2	+1	+2,2
	2.Нарушение договорных связей	2,9	-1	-2,9
	3.Рост цен на поставляемые ресурсы	3,6	-1	-3,6
Потребители	1.Оценка качества услуг	3,8	+1	+3,8
	2.Нарушение и изменение договорных связей	3,5	-1	-3,5
	3.Рост объема потребляемых услуг	3,8	+1	+3,8
Конкуренты	1.Мощность парка	4,2	-1	-4,2
	2.Качество услуг	4,1	-1	-4,1
	3.Позиции на рынке	2,4	-1	-2,4
Финансовые организации	1.Стабильность работы	1,6	+1	+1,6
	2.Изменения валютного курса	2,9	-1	-2,9
	3.Возможность получения кредита	2,5	+1	+2,5
	4.Размер процентной ставки	3,0	-1	-3,0
Органы власти	1.Состояние государственного бюджета и бюджета республики	3,0	+1	+3,0
	2.Наличие государственных заказов	2,7	+1	+2,7
	3.Налоговая нагрузка на предприятие	3,9	-1	-3,9
	4.Отсутствие налоговых льгот	3,1	-1	-3,1

По нашему мнению, применительно к экономическим системам, адаптацию понимать как механизм экономических и социальных регулировок, позволяющих системе сохранять (изменять) направление и темп развития вне зависимости от воздействия внешних факторов.

Развитие автомобильного транспорта в рыночных условиях характеризуется следующими отраслевыми особенностями:

- разукрупнением и диверсификацией, увеличением хозяйственной и экономической самостоятельности предприятий;
- сокращением объемов выполняемых работ, численности работников и доходов, ростом расходов;
- нехваткой инвестиций;
- старением парка подвижного состава и других основных фондов.

Поэтому адаптивное микроэкономическое развитие автотранспортных предприятий к условиям рыночного механизма хозяйствования сложно и сопровождается необходимостью тщательного анализа экономической среды, в которой происходит приспособление хозяйствующего субъекта. Без соблюдения принципов адаптивности на всех уровнях организации транспортного процесса затруднительно преодолеть многочисленные негативные тенденции, сложившиеся в развитии современного транспортного комплекса Чеченской республики. К основным принципам адаптации можно отнести: комплексность; системность; экономическая целесообразность; экологическая безопасность;

социальная защита; наименьшая затратность.

В экономической литературе большое внимание уделяется показателям, характеризующим уровень адаптации предприятия. Точки зрения на эту проблему весьма разнообразны.

Предлагаются различные показатели в качестве измерителей уровня адаптации:

- 1) рентабельность активов;
- 2) рост производственно-экономического потенциала;
- 3) улучшение качества автотранспортных услуг;
- 4) повышение оборачиваемости оборотных средств;
- 5) рост конкурентоспособности услуг транспорта;
- 6) уменьшение себестоимости перевозок;
- 7) комплексная сравнительная рейтинговая оценка по совокупности критериев;
- 8) отклонение фактического значения рентабельности активов от его расчётного уровня;
- 9) показатель организованности функционирования.

На наш взгляд, данная система должна быть дополнена показателями по оценке финансового состояния предприятия, которые отражают его возможности осуществлять самофинансирование, характеризующееся финансовой устойчивостью и платежеспособностью.

Поскольку стабильные позиции большинства предприятий на рынке во многих случаях определяются наличием у них устойчивой и имеющей положительную динамику прибыли, предприятие с более высокой степенью адаптации будет иметь более высокие и стабильные темпы роста прибыли.

По нашему мнению, значимость адаптации, как экономической категории, для развития хозяйствующих субъектов автомобильного транспорта заключается в прогнозировании промежутка времени, необходимого для стабилизации в развитии предприятий различной организационно-правовой принадлежности при достижении максимальных производственно-финансовых показателей деятельности. Такой промежуток времени называют временным лагом адаптации [3].

В работе сделана попытка выведения формулы «временного лага» адаптации с учетом отраслевых особенностей развития и состояния автомобильного транспорта в нынешних условиях рыночной экономики республики.

Уровню адаптации присущ характер непостоянства, и размер его зависит от степени сбалансированности многофакторной адаптационной среды функционирования автотранспортного предприятия. Этот показатель можно выразить следующим образом:

$$KA = (B + \Phi a) / (Стр + Смр + Сфр),$$

где: KA — коэффициент адаптации;

B — выручка от реализации транспортных услуг;

Φa — стоимость активной части финансовых ресурсов (это та часть средств хозяйствующего субъекта в денежной форме, которая непосредственно способствует расширению размеров его деятельности — прибыль, чистый оборотный капитал и др.);

$Стр$ — стоимость трудовых ресурсов;

$Смр$ — стоимость материальных ресурсов;

$Сфр$ — стоимость финансовых ресурсов.

Данное равенство отражает коэффициент адаптации, в зависимости от значения которого можно судить о степени адаптивности предприятия.

Расчет данного коэффициента включает в себя отношение финансовых средств предприятия к его адаптационному потенциалу, непосредственно участвующему в формировании этих средств [2].

Таким образом, чем выше степень адаптивности предприятия в сформировавшихся условиях его функционирования, тем меньше адаптационный период и более эффективно осуществляемое им производство.

Приведенная совокупность формул отражает усредненный коэффициент адаптации и, соответственно, усредненный ее «временной лаг». Практические расчеты на примере действующего в г. Грозном пассажирского автотранспортного предприятия свидетельствуют о том, что не всегда массовое вливание капитала в производство способствует быстрой адаптации. Основной причиной этого в нашем случае является не отлаженный механизм ценообразования на рынке транспортных услуг.

Процесс восстановления экономического потенциала Чеченской Республики идёт по мере реа-

лизации федеральной целевой программы «Восстановление экономики и социальной сферы Чеченской Республики (2002 г. и последующие годы)». Реформа на транспорте начата без достаточного теоретического обоснования, детально разработанной программы, учитывающей специфику региональных условий функционирования транспортного комплекса республики. Руководители зачастую выбирали неправильную методику формирования программ ведения производства. Ошибочно менялась структура производства с целью поиска путей наиболее эффективного его производства, что привело к тому, что в г. Грозном только одно действующее предприятие в системе ФГУП «Чеченавтотранс». Производимые предприятием транспортные услуги убыточные. Государственных дотаций — нет, также как и массового поступления новой техники. Отсутствие денежных средств на пополнение парка новыми автомобилями, несвоевременное выполнение ТО и ремонта подвижного состава приводит к резкому и неуклонному спаду показателей производства. Для улучшения сложившейся ситуации на транспорте Чеченской Республики Правительством должен быть отлажен механизм государственной поддержки.

Анализ экономической ситуации в Чеченской республике показывает, что жесткая налоговая политика, бесконтрольность государственных органов, коррупция и внутренняя нестабильность не способствуют частным капиталовложениям в экономику. С целью поддержки функционирующих предприятий, координации их взаимодействия, приведения их в законодательные рамки и усиления степени адаптации к условиям внешней среды, предлагается организация городского адаптационного центра структуре отдела транспорта и связи администрации г. Грозного. Основопологающим принципом действия системы взаимопомощи посредством организации адаптационного центра является скрытая форма кредитования участников, согласно которой одно предприятие, привлекая средства другого, оплачивает данный вид услуг по обоюдной договоренности двух сторон, второе предприятие при этом эффективно располагает временно свободные денежные или материальные средства, получая доход. Многие предприятия Чеченской Республики, не успевают полностью адаптироваться к рыночным условиям хозяйствования, результатом чего явилась их убыточная деятельность, а зачастую и банкротство. Однако ряд предприятий на сегодняшний день сумели разработать эффективную адаптационную систему ведения собственного производства, например, автобаза ОАО НПК «Интербизнес-55», которая создана в 1995 г. под патронажем Федерального государственного учреждения «Дирекция по восстановлению ЧР».

Таким образом, в системе управления транспортным комплексом Чеченской республики должны быть специальные адаптационные структуры, в функции которых входит изучение условий и закономерностей функционирования рынка, разработка предложений об интенсивных путях развития производственного процесса, прогнозирование возможных последствий при трансформации предприятий.

Необходимо возобновить систему рационального государственного контроля за деятельностью предприятий транспортного сектора, но не в действовавших ранее рамках жесткой регламентации, а в рамках координирующих направлений их развития. Государственное регулирование неизбежно в налаживании ценового механизма, кредитно-финансовой политики, проведения лизинговых операций и развития дотационной политики.

Только при сбалансированности внешних, внутренних факторов и условий среды функционирования автотранспортных предприятий возможна наиболее быстрая и эффективная их адаптация и развитие.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Ключков В.Н. Адаптация и конкурентоспособность автотранспортных систем в рыночных условиях. СПб.: СПбГИЭА, 2004.
2. Лушиков Ю.А. Адаптация сельскохозяйственных предприятий к рыночным условиям хозяйствования: Автореф. дисс. ... канд. экон. наук. Воронеж, 2001.
3. Табачникова Е.В. Методические основы формирования адаптивной системы управления грузового автотранспортного предприятия: Автореф. дисс. ... канд. экон. наук. СПб., 2003.

ХРИЩАТАЯ С.В.**УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ В ПРОМЫШЛЕННОМ ПТИЦЕВОДСТВЕ
НА ОСНОВЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО УЧЁТА**

Реализация социоэкономических интересов общества в обеспечении полноценного питания продуктами птицеводства предусматривает расширенное воспроизводство продовольственного фонда АПК. Такой подход к решению практических задач агропромышленного производства предопределяет использование достижений научно-технического прогресса, развитие рыночных отношений, создание систем управления и информатизации.

Недостаток финансовых ресурсов обуславливает приоритетное использование научно-технических достижений при разработке и освоении низкзатратных ресурсосберегающих технологий выращивания сельскохозяйственных животных и птицы, ориентированных на экологическую специфику окружающей среды, совмещение технологических операций, оптимальное использование ресурсов.

Управление инновационными процессами на любом уровне предполагает их качественные и количественные изменения. Они обуславливаются применением современных средств, обеспечивающих единство науки, техники, производства, потребления, нацеленное на удовлетворение общественных потребностей в инновационном продукте. Такова основная задача инновационного менеджмента на всех предприятиях и фирмах. Для успешного решения этой задачи необходимо тщательное изучение прогрессивного опыта управления исследованиями и разработками там, где обнаружилось умение быстро адаптироваться к изменяющимся условиям, достигнуты хорошие результаты внутрифирменного взаимодействия при прохождении новой идеи по всем фазам инновационного цикла.

Однако информационные аспекты этой области управления исследованы недостаточно. Многовариантность решений, гибкость и неординарность хозяйственных комбинаций, уникальный характер управленческого решения в конкретной ситуации составляют основу управления. Управленческие решения должны быть основаны на релевантной информации, обладающей параметрами достаточности, достоверности, оперативности.

Однако концептуальные границы, функции, отраслевая специфика управления остаются дискуссионными проблемами. Необходимы уточнения и дополнения теоретических положений, связанных с объектами, функциями управления, их значением в информатизации инновационных решений, особенно в промышленном птицеводстве — отрасли наиболее восприимчивой к инновациям.

Разработка, внедрение принципов и методик управления инноваций на всех стадиях технологического цикла будет способствовать заполнению информационной ниши.

Целевой подход к системе управления — одно из ключевых положений концепции принятия решения и концепции управления. При этом сложность социально-технических систем, их функционирование в условиях ограниченной рациональности предопределяет рассмотрение организационных систем принятия решения как многоцелевых. Конкретная формулировка целей и информационный процесс, сопровождающий решение, зависят от уровня, на котором они ставятся, и от характера решаемых проблем (цель продажи, цель доли рынка, цель запасов, цель производства). Из положения о многоцелевом характере хозяйственных систем вытекает вывод о практической реализуемости в хозяйственных организациях лишь отдельных проблем и об удовлетворяющем, а не оптимизационном поведении для организации в целом и многих ее подсистем.

Для управленческой информационной системы, предназначенной для выдачи адресной, существенной и темпоральной информации, субоптимизация заключается в агрегировании некоторых данных в целях упрощения управленческих задач.

Управленческие информационные системы в птицеводческих формированиях характеризуются большой сложностью. Решения по адаптации агропромышленных систем к изменяющимся условиям внешней среды и внутриорганизационным факторам связаны с преодолением неопределенности особого рода. Она обусловлена использованием природных и других специфических активов (птица, технологические линии, специфическое оборудование и т.д.), длительностью производственного и сбытового циклов, сезонным разрывом в технологических, финансовых процессах и др.

Концепция принятия решений формулирует основные положения относительно поведения фирм в условиях неопределенности, из которых вытекают важные для организации управленческой информационной системы выводы.

Невозможность точного предсказания событий, которые повлияют на функционирование деловых организаций в будущем, обуславливают ограниченную рациональность управленческой информационной системы.

Вариация степени неопределенности для рыночного, финансового, научно-технического и других сегментов внешней среды, применение различных методов принятия решений и форм организационного функционирования делает неизбежной функциональную дифференциацию управления [3].

В управленческой науке сформировались разные трактовки сущности и концептуальных границ производства и управления.

Согласно нашему подходу управление — это информационные подсистемы, вычлененные в результате декомпозиции бухгалтерского учета по различным признакам. Управленческий по субъектам информационного обеспечения, производственный — по объектам учетного наблюдения.

При росте неопределенности увеличивается значение организационных механизмов контроля и обратных связей в организации, позволяющих ей приспосабливаться к меняющейся обстановке.

Организация стремится не просто пассивно приспособиться, а воздействовать на внешнюю среду, чтобы ослабить неопределенность. В контексте нашего исследования способом такого приспособления является инновационный процесс. Здесь важную роль приобретает активность источников информации, футуристичность управления, развитие его информационно-прогностической функции [1].

Повышение эффективности производственных процессов предполагает широкомасштабное внедрение прогрессивных нововведений. Эффект при этом следует оценивать с точки зрения не только экономической, но и научно-технической, социальной, экологической, правовой и др.

Формой документального представления основных положений инновационной политики птицепредприятий является программа, разработанная венчурными центрами. В ней отражаются взаимосвязные по срокам, ресурсам и исполнителям основные цели, задачи и этапы реализации на относительно близкую и более отдаленную перспективу. Программа содержит детализированный перечень мероприятий, соответствующих общим тенденциям инновационной политики товаропроизводителя. Наиболее эффективным вариантом их выполнения является разработка, осуществление и системный учет технологических, исследовательских проектов по каждому мероприятию или по их определенной совокупности. На первый план выдвигается управление проектами в качестве одного из наиболее действенных современных средств управления.

Особенности такого управления на уровне отдельного предприятия или фирмы зависят от размеров и масштаба производственной деятельности, места в рыночных структурах. Также необходимо оценить его практический задел в области требующихся продуктов и научно-технический потенциал по ряду характеристик, среди которых можно выделить: ранее достигнутые результаты; уровень кадрового, научно-информационного, технологического, финансового обеспечения; состояние организационной структуры управления и др. Полученная таким образом информация позволяет выявить специфику проявления наиболее важных аспектов инновационного менеджмента и, следовательно, разрабатываемых проектов в конкретных условиях. При этом должно достигаться эффективное межфункциональное взаимодействие всех подразделений предприятия в реализации проектов и осуществлении инновационных процессов в целом.

Увеличение производства яиц, мяса бройлеров и повышение качества продукции, успех промышленного птицеводства зависят от того, насколько эффективно вскрываются и используются резервы: берется ли на вооружение передовой опыт; внедряются ли во всех технологических звеньях производства достижения научно-технического прогресса.

В Волгоградской области создана база промышленного птицеводства. В настоящее время специализированные предприятия и многоотраслевые сельскохозяйственные предприятия различных типов, инкубаторно-птицеводческие станции, а также перерабатывающие предприятия.

В современных экономических условиях птицеводство, как и все сельское хозяйство, находится в кризисном состоянии и не адаптировалось к рыночным отношениям.

В Волгоградской области разработана широкомасштабная, комплексная программа развития мясного птицеводства. Главное ее значение — в интеграции предприятий определенного профиля,

осуществляющих последовательно все этапы бройлерного птицеводства. Такая система, как показывает отечественный и мировой опыт, может с наибольшей эффективностью использовать богатый потенциал бройлеров и в сравнительно короткий срок увеличить выпуск мясной продукции при сокращении затрат.

Для успешного решения задач, стоящих перед птицеводами области, необходимо прежде всего осуществить прогрессивные технологии, важнейшим элементом которых является внедрение в производство новых высокопродуктивных кроссов птицы. Увеличение производства продуктов птицеводства в значительных размерах возможно прежде всего при использовании гибридной птицы, получаемой в результате скрещивания сочетающихся линий соответствующих кроссов, прочной кормовой базы, соблюдения технологии содержания и выращивания. Информационное обеспечение управленческих решений возможно на основе усовершенствованного управления.

Существующая система учета, основанная на «Инструкции по планированию, учету и исчислению себестоимости продукции сельскохозяйственных предприятий» (2003 г.), не позволяет предприятиям промышленного птицеводства ориентироваться в рыночных отношениях, не решает всех вопросов при принятии управленческих решений, прогнозировании, контроле, анализе.

Птицеводство является сложным объектом учета по ряду причин:

- производство расчлняется на несколько технологических циклов (инкубация, содержание взрослой птицы, ремонтного молодняка, откорм бройлеров);
- поголовье представлено большим количеством половозрастных и технологических групп;
- промежуточный продукт технологических стадий и конечная продукция неоднородны по качеству, назначению, затратам на производство, калькуляционным периодам, что ведёт к многономенклатурности объектов калькуляции;
- формирование затрат и прибыли определяется сложной структурой центров ответственности;
- высокие фондоёмкость, материалоемкость, кормоемкость продукции требуют большей детализации материальных затрат по статьям;
- результаты хозяйственной деятельности чувствительны к инновациям, затраты по которым в настоящее время обезличены в общей массе расходов.

Для эффективного управления затратами, прогнозирования, контроля, анализа, точного исчисления себестоимости различных видов продукции птицеводства необходимо соответствие учета производственных затрат современному развитию отрасли, требованиям рыночных отношений.

Специализация, высокий уровень концентрации производства, развитие науки и техники ведут к использованию прогрессивных технологий, приемов, доведению продукции до мировых стандартов.

Научно-технический прогресс, изменение структуры производства, разделение труда являются причиной того, что птицеводческие предприятия, концентрируя различные цепи технологического процесса, создавая замкнутый цикл производства, превращаются в центр промышленной технологии. При этом общий процесс производства — это несколько взаимосвязанных технологических стадий, которые в свою очередь представлены технологическими линиями [2].

В основу выделения производства в стадию производства конечного продукта мы предлагаем следующие признаки

- 1) организационную самостоятельность производства вплоть до развития в разных предприятиях;
- 2) использование продукта других стадий производства в качестве исходного материала либо производство продукта для дальнейшего использования другими стадиями производства;
- 3) наличие специфических активов и общих черт в технологии, организации производства, позволяющих считать стадию производства конечного продукта частью целого.

Технология и организация производства на каждой его стадии имеют свои особенности. Это обусловлено специфичностью используемых средств и предметов труда для получения различных видов продукции. На каждой стадии применяются различные технологические приемы содержания, нормы обслуживания, типы кормления, оборудование и т.д.

На основе данных бухгалтерского учета изучены затраты по группам птицы, имеющим разную технологию производства. Результаты позволяют сделать вывод о том, что на различных технологических линиях и стадиях производства требуются неодинаковые затраты, разной является и эффективность производства.

Современное промышленное производство требует тщательной экономической оценки каждого

объекта учета. Недостаточно ограничиться средними показателями себестоимости инкубационного яйца, суточного цыпленка, прироста и живой массы птицы. Сейчас затраты по содержанию молодняка объединены в одну учетную группу. Эта группа имеет неоднородную технологию, разную продолжительность производственного цикла и неодинаковые границы калькуляционного периода: это ремонтный молодняк для формирования основного стада, бройлеры, птица на откорме. Прогрессивной технологией в промышленном птицеводстве, введением новых кроссов предусматривается переход на более ранние сроки откорма и выращивания. Поэтому каждая из этих групп должна быть выделена в самостоятельный объект управления: «Ремонтный молодняк», «Молодняк на откорме», «Откорм бройлеров». Следовательно, учет затрат на птицеводческих предприятиях целесообразно организовывать на следующих аналитических счетах: 1) основное стадо; 2) инкубация яиц; 3) ремонтный молодняк; 4) откорм молодняка; 5) откорм бройлеров. Состав учетных групп приведен в таблице 2.

Предложенная номенклатура аналитического учета в промышленном птицеводстве позволит установить затраты по выращиванию птицы для пополнения основного стада, определить эффективность откорма, своевременно выбраковать птицу, качественно сортировать инкубационное яйцо, выявить динамику себестоимости живой массы различных групп молодняка. Вместе с тем учет не будет слишком громоздким.

При построении управления особое значение придается их четкой структуризации по местам возникновения, центрам ответственности, функциональной роли в производстве, тесноте связи с технологическим процессом и объемом производства.

В качестве основного объекта учетного наблюдения, в отличие от отрасли в целом, предлагается стадия производства конечного продукта отрасли, которая определяется в диссертации как выделенная в результате специализации часть отраслевого производства, характеризующаяся созданием промежуточного продукта для потребления другими стадиями или использованием продукта других стадий производства в качестве исходного материала. Конкретная номенклатура управления внутри стадий строится по центрам ответственности за затраты.

В промышленном птицеводстве акцентированы такие места возникновения затрат, как инновационные технологические приемы (прединкубационная обработка яиц), способы содержания птицы при откорме; создание нового продукта. В зависимости от целей управления и уровня ответственности эти затраты контролируются главным технологом, начальником цеха инкубации, начальником цеха по откорму бройлеров, бригадами и звеньевыми.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Белоусов Р.А., Куликов А.Г. Совершенствование управления производством и повышение его эффективности. М.: Мысль, 2000.
2. Ерофеева В.А. Учет информации, управление: прямые и обратные связи. М.: Финансы и статистика, 2003.
3. Ивашкевич В.Б. Контроллинг на предприятиях ФРГ // Бухгалтерский учет. 1996. № 10.

ЧЕКУЛАЕВА Е.Ю.

СУЩНОСТЬ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АГРАРНОЙ СФЕРЫ

Практика функционирования рыночной экономики свидетельствует о наличии «провалов рынка», устранение и предупреждение которых требует государственного вмешательства в экономические процессы. При этом некоторые авторы (см., например, [6]) констатируют взаимосвязь степени государственного вмешательства с товарно-отраслевым разрезом национальной экономики. В частности, таковая выше в базовых секторах, к которым относится и аграрная сфера. Таким образом, государственное регулирование экономики признается объективным проявлением роли государства как института, обеспечивающего макроэкономическое равновесие, стабильность функционирования

социальной сферы, экологический баланс. Одновременно обоснование данного факта имеет различные интерпретации в экономической литературе с точки зрения теоретико-методологического обоснования и функциональной направленности.

Так, наиболее общим является определение регулирования как формы целенаправленного управляющего воздействия, ориентированного на поддержание равновесия в управляемом объекте и на его развитие посредством введения в него регуляторов: норм, правил и т.д. [2].

В развитие этого определения «регулирование экономики» означает воздействие на экономику со стороны органов управления с целью поддержания протекающих в ней процессов на определенном уровне или предотвращения, подавления неблагоприятных явлений.

Государственное регулирование рынка определяют как вмешательство государственных органов в функционирование рынка с целью перспективного воздействия на развитие общественного производства в нужном обществе направлении и/или решения социальных проблем [4, с. 508].

С позиций практической деятельности, государственное воздействие на экономику можно определить как целенаправленную систему мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, реализуемую соответствующими государственными органами в целях обеспечения наилучших результатов экономического и социального развития общества и предотвращения негативных последствий деятельности отдельных экономических субъектов или блоков экономической системы [8, с. 42–43].

Таким образом, даже беглый обзор определений позволяет констатировать системность понятия «государственное регулирование экономики», включая наличие целей, объектов, субъектов и инструментов воздействия.

Однако на различных исторических этапах развития человечества по-разному рассматривается как содержание государственного регулирования, так и его необходимость.

Так, в исторически первой теории меркантилистов государству отводилась значительная роль по поддержанию положительного внешнеторгового баланса как гаранта получения и накопления капитала в стране. Причем предпочтение отдавалось не экономическим, а административным рычагам воздействия.

С завершением периода первоначального накопления капитала на смену теории меркантилизма пришел экономический либерализм, главная задача которого состояла в освобождении экономики от государственной опеки. В основе учения создателей классической школы политической экономики А.Смита и Д.Рикардо лежало представление об экономических законах, действующих подобно законам природы и определяющих основные направления и тенденции общественного развития. В экономике стихийно, без вмешательства государства устанавливается «естественная гармония». Смит называл такую гармонию результатом действия принципа «невидимой руки рынка», а роль государства ограничивал функцией «ночного сторожа» — поддержания порядка, охраны и защиты частной собственности и конкуренции [9]. По мнению классиков, рыночная система способна обеспечить полное использование ресурсов в экономике. Такие рычаги рыночного регулирования, как колебания ставки процента, с одной стороны, и эластичность соотношения цен и заработной платы, с другой стороны, способны поддерживать полную занятость и, что действуя совместно, эти два механизма регулирования превратили полную занятость имеющихся ресурсов в неизбежность. Капитализм стал восприниматься ими как саморегулирующаяся экономика, в которой полная занятость считается нормой. Помощь государства в функционировании экономики рассматривалась излишней и даже вредной. Наиболее приемлемой, на их взгляд, является экономическая политика государственного невмешательства.

Классической школой признавалось, что иногда могут возникать ненормальные обстоятельства, такие, как войны, политические перевороты, засухи, биржевые крахи, золотая лихорадка и т.д., которые уводят экономику с пути полной занятости. Но при этом утверждалось, что присущая рыночной системе способность к автоматическому саморегулированию вскоре восстанавливает в экономике уровень производства при полной занятости ресурсов. Если же и произойдет временное сокращение общих расходов, то оно будет компенсировано снижением цен и заработной платы, так что реальный доход и занятость не снизятся. Считалось, что финансовый рынок, и в частности ставки процента, автоматически приводят в соответствие планы субъектов рынка по сбережениям и инвестициям.

Практика функционирования рыночной экономики вносила коррективы в классическую экономическую теорию государственного невмешательства и в неоклассической модели привела к при-

знанию факта возможного вмешательства государства в экономику посредством косвенных мер.

В противовес классическому принципу невмешательства государства в экономику Дж. Кейнс признавал ведущую роль государства в регулировании национального хозяйства. При этом речь идет о государстве не как о политическом институте (органе власти), а о государстве как экономическом институте — хозяйствующем субъекте. Центральная задача государства, по Дж. Кейнсу, состоит в том, чтобы обеспечить высокий объем «эффективного спроса», ведущего к росту доходов. Предполагается развивать два вида спроса: а) платежеспособную потребность населения в предметах потребления и б) спроса предпринимателей на инвестиционные товары (средства производства). В результате эффективный спрос выражается как в увеличении занятости и повышении благосостояния населения, так и в росте прибылей фирм.

В кейнсианском учении впервые на государство стали возлагаться экономические функции. Они были связаны с обеспечением инвестиций в национальное хозяйство и государственных расходов на эти и другие социально-экономические цели.

Таким образом, можно проследить эволюцию теоретических воззрений экономистов в разрешении дихотомии «госрегулирование — саморегулирование» от концепции доминирующего государства через концепцию минималистского государства к концепции эффективного государства (см., например, [5]). На современном этапе различные школы по-прежнему расходятся во мнении относительно степени государственного вмешательства в экономические процессы и задействуемых им инструментов, однако все сходятся, обосновывая необходимость «сознательного» регулирования государством поведения экономических субъектов.

Представитель отечественной экономической науки В.Д. Андрианов, исходит из постулата, что по законам системного анализа устойчивость любой системы определяется наличием в ней механизмов саморегуляции. В.Д. Андрианов считает, что в рыночном хозяйстве такими механизмами становятся функциональные экономические системы (ФЭС). ФЭС — это динамические саморегулирующиеся системы, деятельность всех структурных элементов которых направлена на поддержание макроэкономического равновесия и создания благоприятных условий функционирования рыночных институтов. Они занимают некое промежуточное положение между государством и рынком. ФЭС — это органы законодательной и исполнительной власти, государственные организации, ассоциации товаропроизводителей, аналитические информационные центры, частные и коммерческие структуры [1, с. 534]. Таким образом, подтверждается идея сознательной корректировки экономических процессов государственными и негосударственными институтами.

Исходя из проведенного анализа можно сделать вывод, что сама действительность формирует объективность государственного вмешательства в экономические процессы, что находит различное обоснование в теоретических воззрениях зарубежных и отечественных ученых. При этом дискуссионным моментом становится количественная (степень вмешательства) и качественная (инструменты воздействия) оценка такового.

Степень государственного вмешательства оценивается параметром эффективности как результирующего вектора воздействия на определенный объект. Согласно последней интерпретации экспертов группы Всемирного Банка под «эффективным государственным регулированием» понимается такое воздействие на экономику, которое выступает катализатором рынка, стимулируя и дополняя деятельность частного бизнеса и отдельных лиц в национальном и мировом масштабах [3, с. 365].

Относительно применения различных методов воздействия, необходимо обобщить их деление:

- а) по способу воздействия — на прямые и косвенные;
- б) по механизму воздействия — на экономические, административные и организационные.

При этом косвенные методы предполагают воздействие на экономические интересы товаропроизводителей, создание определенных рамок их деятельности и реализуются с помощью экономических и организационных рычагов. Экономические средства воздействия на хозяйственные процессы предполагают задействование финансовых механизмов и использование государственного экономического прогнозирования и программирования; бюджетно-налоговой системы; денежно-кредитной, валютной и таможенной политики. Организационные меры включают мониторинг ситуации, информационное, маркетинговое обеспечение деятельности хозяйствующих субъектов, бизнес-планирование и т.п.

Прямые меры могут быть реализованы как с помощью экономических рычагов, носящих адресный характер, так и административных. Особенностью административных средств регулирования

экономики является то, что они:

- не связаны с созданием дополнительных материальных стимулов для их реализации;
- базируются на силе и авторитете государственной власти;
- включают меры запрета, разрешений и принуждения;
- предусматривают организацию управления предприятиями государственного сектора экономики, государственной собственностью.

В современном мире провозглашен приват экономических средств регулирования. В то же время в условиях переходной экономики России содержание мер государственного регулирования должно определяться прагматическим путем в контексте макроэкономической и микроэкономической стратегии развития народного хозяйства с учетом его реальной структуры. Чем более стабильна национальная экономика, чем более гармоничны пропорции между различными ее отраслями, взаимоотношения ее с мировым хозяйством, тем меньше нуждается она в административных мерах государственного регулирования. Российская экономика все еще переживает сложный переходный период, она крайне диспропорциональна. Поэтому ей нужен весь арсенал возможных средств государственного регулирования.

Как следует из характеристики сути государственного вмешательства в экономику как системы и причин, объясняющих его необходимость, присутствие такового объективно и даже обязательно для обеспечения экономической и социальной стабильности в обществе и адаптации существующей социально-экономической системы к постоянно меняющимся условиям ее функционирования.

Агропромышленный комплекс (АПК) является важнейшей составной частью экономики России, где производится жизненно важная для общества продукция, и сосредоточен огромный экономический потенциал. В нем занято почти 30% работающих в сфере материального производства, задействована пятая часть производственных фондов, и создается около трети валового национального дохода. Развитие АПК в решающей мере определяет состояние всего народнохозяйственного потенциала, уровень продовольственной безопасности государства и социально-экономическую обстановку в обществе.

В структуре АПК сельское хозяйство является главным звеном: оно производит свыше 48% объема продукции АПК, располагает 68% производственных основных фондов комплекса, в нем занято почти 67% работающих в производственных отраслях АПК. В развитых же странах в создании конечного продукта основная роль принадлежит третьей сфере АПК (например, в США на долю перерабатывающих и бытовых отраслей приходится 73% производимой продукции АПК, сельское хозяйство дает лишь 13%) [7].

Сельскохозяйственное производство связано с биологическими и природными процессами, находится в прямой зависимости от климатических факторов, вовлеченности в производство человека, земли, растений, животных, разнообразного по своему составу и назначению основного и оборотного капитала и является очень сложной формой хозяйственной деятельности.

Сельское хозяйство, независимо от национальной принадлежности, уровня развития, форм собственности, методов его организации, имеет свои специфические, присущие только ему особенности, существенно отличающие его от всех других отраслей народнохозяйственного комплекса. Эти особенности наиболее значимо проявляются в условиях рыночной экономики при свободной конкуренции и недостаточном регулировании государством происходящих процессов.

К наиболее характерным особенностям сельского хозяйства можно отнести следующие:

1. В качестве главного, незаменимого средства производства в сельском хозяйстве выступает земля. Качественное состояние земли улучшается при её рациональном хозяйственном использовании как средства производства. Однако для поддержания необходимого уровня плодородия следует возмещать не только использованные питательные вещества почвы, но и восстанавливать качественные показатели (содержание гумуса, уровень кислотности, состояние водно-воздушного режима и т. д.), что связано со значительными материально-техническими и финансовыми вложениями. При этом окупаемость основных объемов инвестиций растянута во времени и исчисляется несколькими годами (известкование, мелиорация, гипсование и т. д.), что сдерживает вложение средств в сельское хозяйство.

2. В процессе производства сельскохозяйственной продукции деятельность человека самым тесным образом переплетена с неподвластными ему природными условиями, в связи с этим вероятность окупаемости капитала и получения прибыли связаны с большим риском. В то же время в сельском

хозяйстве происходит более быстрый износ производственных фондов сельскохозяйственного назначения вследствие их работы в неблагоприятных условиях, в том числе в агрессивных средах (в животноводстве, птицеводстве, при работе с минеральными удобрениями и т. д.).

3. Существенное отличие сельскохозяйственного производства от большинства секторов экономики заключается в том, что оно менее эффективно по сравнению с ними. Вложенный в него капитал приносит меньшую прибыль. Поэтому низкодоходное сельское хозяйство не в состоянии на равных (по сравнению с промышленностью) участвовать в межотраслевой конкуренции без внешней поддержки.

4. Научно-технический прогресс в сельском хозяйстве внедряется и проявляется медленнее, чем в промышленности.

5. Сельское хозяйство отличается консервативностью и неэластичностью, неадекватностью реагирования на условия и требования рынка. Так, при повышении спроса на сельхозпродукцию особенности сельскохозяйственного производства не дают возможности быстро отреагировать и увеличить выпуск продукции. Имеется ряд ограничений по увеличению темпов роста сельхозпроизводства. Нельзя существенно увеличить площадь обрабатываемых земель, даже при условии увеличения инвестиций. Это связано с естественной ограниченностью сельскохозяйственных угодий. Так, чтобы вырастить дойное стадо для производства молока требуется около трех лет; чтобы создать плодоносящий сад, требуется более пяти лет, виноградники — не менее трех лет и т. д.

6. При падении спроса на продовольствие сельское хозяйство в силу своей инертности и консервативности не может быстро приспособиться к меняющейся обстановке. Невозможно, например, сократить или увеличить площади и производство сельскохозяйственных культур, если уже произведены посевные работы. На это требуется определенный промежуток времени.

7. В условиях нерегулируемой рыночной экономики, при свободной конкуренции цены в монополизированном секторе промышленности растут значительно быстрее, чем в демополизированном аграрном секторе, что создает непреодолимый для сельскохозяйственного производства диспаритет цен между стоимостью сельскохозяйственной продукции и стоимостью ресурсов, необходимых для производства указанной продукции.

8. Значительно влияние сельского хозяйства на другие отрасли экономики. При устойчивом состоянии экономики один крестьянин обеспечивает работой семь-восемь рабочих других отраслей и зарплатой значительно более высокой, чем в сельском хозяйстве. Именно высокий уровень развития сельскохозяйственного производства, его платежеспособность, возможность и необходимость приобретать и поглощать материально-технические ресурсы (технику, запчасти, средства химизации, энергоресурсы и т. д.), являющиеся продукцией десятков отраслей, определяет устойчивое развитие всего народнохозяйственного комплекса.

Указанная специфика актуализирует вмешательство государства в аграрную сферу и одновременно задает его целевые параметры, включая:

- во-первых, создание условий для улучшения продовольственного обеспечения населения страны;
- во-вторых, поддержание национальной продовольственной безопасности и защиту национального производителя сельхозпродукции;
- в-третьих, устранение диспропорций в развитии сельского хозяйства и смежных и вспомогательных отраслей, т. е. диспаритета цен между сельхозпродукцией и средствами для ее производства, а также лишних звеньев в продовольственной цепочке доведения ее до конечного потребителя;
- в-четвертых, обеспечение национальных интересов развития аграрной сферы во внешнеэкономическом пространстве.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Андрианов В.Д. Россия. Экономический и инвестиционный потенциал. М., 1999.
2. Большой энциклопедический словарь. М.: Большая российская энциклопедия, 2004.
3. Ведута Е.Н. Государственные экономические стратегии. М.: Деловая книга, 1998.
4. Гордеев А.В., Бутковский В.А. Россия — зерновая держава. М.: Пищепромиздат, 2003.
5. Государственное регулирование рыночной экономики / Под ред. И.И. Столярова. М.: Дело, 2001.
6. Ревенко Л.С. Мировой рынок продовольствия в эпоху «генной» революции. М.: Экономика, 2002.
7. Семин А. Государственное регулирование и поддержка агропромышленного производства // АПК: экономика и управление. 2000. № 11.

8. Тарасов А.Н. Государственное регулирование и управление сельским хозяйством в условиях переходного периода // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 1998. № 1.
9. Шамхалов Ф. Государство и экономика. М.: Экономика, 2005.

ЧЕРКАСОВА Т.П.

РОССИЙСКАЯ МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ: ОТ ТЕОРИИ К ПРАКТИКЕ

В процессе реформирования экономика нашей страны приобрела большую, чем когда-либо ранее, зависимость от мировой системы. Период рыночных трансформаций был этапом, когда реализовывались устремления влиться в общемировой поток развития. Реформаторам казалось, что стоит сделать все, как на Западе, и дела в России пойдут наилучшим образом. Однако, сосредоточив усилия на институциональных преобразованиях путем прямого импорта институтов развитых стран, власти упустили из внимания необходимость практически полной структурной перестройки российской экономики и изменения качества социально-экономического развития.

В этой связи актуализируется необходимость концептуальной проработки теоретической модели дальнейшего экономического развития России, а затем на ее базе формирования практически реализуемой модели с ее адаптацией к современным российским условиям и выработки соответствующей ей долгосрочной стратегии развития с определением конкретного государственного инструментария по ее реализации.

Следуя вышеизложенной логике исследования, обратимся вначале к теоретическим аспектам моделирования экономического развития. Это, прежде всего, предполагает необходимость определиться с четкой категориальной интерпретацией термина «экономическое развитие», поскольку данная экономическая категория толкуется разными экономистами по-разному.

В целом экономическое развитие общества — противоречивый и трудноизмеряемый процесс, который не может происходить исключительно прямолинейно, по восходящей линии. Само развитие характеризуется неравномерностью, включая периоды роста и спада, количественные и качественные изменения в экономике, положительные и отрицательные тенденции. Т.е. можно говорить о том, что экономическое развитие общества представляет собой многоплановый процесс, охватывающий экономический рост, структурные сдвиги в экономике, совершенствование условий и качества жизни населения [4, с. 42].

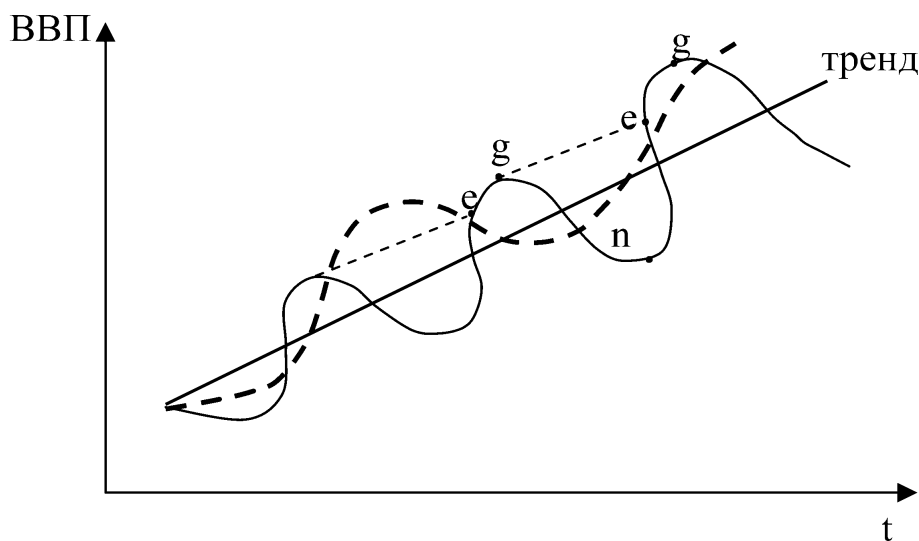
Экономический рост является лишь проявлением хозяйственного развития, одним из его сценариев. Поскольку экономический рост становится целью государственной политики, экономисты уже не воспринимают развитие без экономического роста. Между тем в подлинном своем смысле развитие есть изменение системы вообще, переход от одного качественного состояния к другому. По этой причине экономический рост предстает моделью развития, ее вариантом.

Поэтому под экономическим ростом следует понимать процесс поступательного движения экономической жизни, появления в обществе прогрессивных тенденций и сдвигов в развитии технологического базиса и общественных институтов. Он связан с расходом природных, экономических и общественных ресурсов, поэтому является всегда итогом динамичного сбалансирования потребностей и возможностей общества.

Таким образом, экономический рост как скорость изменения объема реального ВВП за определенный период графически можно интерпретировать двояко. С одной стороны, это фаза цикла экономического развития (отрезок ед), которая характеризуется превышающими темпами роста ВВП по сравнению с предыдущим пиковым состоянием развития. С другой стороны, это повышательная тенденция (или тренд) развития.

С нашей точки зрения, наиболее удачной в целях теоретического анализа является первая интерпретация, поскольку она позволяет раскрыть сущностную характеристику экономического роста как стадии экономического развития. При этом данный подход в отличие от классического, распространенного в экономической теории, дает возможность рассмотрения цикла экономического разви-

тия в виде совокупности последовательных фаз экономического роста разного знака (или направления). В данном случае можно выделить положительный (отрезок eg), отрицательный (отрезок gn) и нулевой (отрезок ne) экономический рост.



- экономическое развитие без вмешательства государства
 - - - экономическое развитие под воздействием госрегулирования

Рисунок 1. Варианты интерпретации экономического развития и роста

Но если двигаться дальше к сущности экономического роста, то данная графическая интерпретация затрагивает только внешнюю (количественную) характеристику исследуемого явления, не определяя внутренней (качественной). Качество экономического роста определяется его внутрискруктурными элементами, которые неидентичны при микро- и макроанализе. С позиций микроэкономики, качественным параметром выступает сочетание или форма соединения факторов производства, главным образом, труда и капитала. Макроэкономический подход требует синергетического анализа институционально-структурного потенциала развития страны при учете совокупности эндогенных и экзогенных факторов. Это связано с тем, что макроэкономика отличается от микроэкономики не только масштабом, но и структурой, а главное особыми свойствами целостности.

В любом случае переход от одного цикла развития к другому обеспечивается качественными изменениями в структуре экономики за счет стратегических инвестиций в человеческий капитал, обеспечивающий новый этап НТР. Т.е. цикл начинается с фазы положительного экономического роста, предполагающей его сперва интенсивный тип, а потом экстенсивный по мере приближения к «пику» (точке g на рисунке 1). Затем наступает стадия отрицательного экономического роста, характеризующаяся отрицательными показателями макродинамики в результате исчерпания ресурсного потенциала экстенсивного типа роста. После перехода через точку «дна» (на рис 1. она обозначена n) наблюдается нулевой рост, обеспечивающий восстановительное развитие экономики на базе консолидации факторов экстенсивного роста данного цикла при зарождении качественных предпосылок для перехода к новому за счет следующего этапа НТР. При этом точка «е» является точкой бифуркации, обеспечивающей переход от нулевого роста в рамках первого цикла к положительному экономическому росту нового цикла за счет изменения управляющих параметров системы под влиянием финансового капитала. Под управляющими параметрами нами понимается изменение в технологии организации производственных цепочек на микроуровне, как основы структурно-институционального параметра на макроуровне, который в конечном итоге оказывает обратный эффект на рынок стратегических инвестиций.

При этом в данном процессе важно учитывать главенствующую роль государства, основная цель которого — сгладить цикл (уменьшить амплитуду колебаний) за счет четко выработанной стратегии развития посредством, главным образом, косвенного инструментария регулирования экономи-

ческого развития. Влияние косвенного государственного воздействия на экономический цикл графически представлено на рисунке 1 пунктирной кривой.

В этой связи модель экономического развития может быть представлена следующим образом:

$$Y = \left[I(i, \sigma, \delta); L/K; H; A(s, g) \right], \text{ где}$$

Y — объем ВВП;

I — макрокомпонента модели, стратегические инвестиционные ресурсы, которые находятся в обратной зависимости от процентной ставки (i), положительно зависят от производительности капитала (σ) и макростабильности, обеспечиваемой степенью развитости институциональной среды (δ);

L/K — микроэкономическая компонента модели, определяющая технологическое соединение факторов производства, т.е. качество экономического роста;

H — человеческий капитал, рассматриваемый как НТП в неоклассических моделях экономического роста и интерпретируемый как остаток Солоу или остаток Денисона и как вклад интеллектуального ресурса в современных моделях эндогенного экономического роста, в частности, в модели MRW Н.Г. Мэнкью, Д. Ромера и Д. Уэйла.

A — административный ресурс, который с экономической точки зрения предполагает две структурные компоненты:

s — оптимальность размеров государственного аппарата (определяемая как $\frac{\text{доля\_госрасходов\_на\_содержание}}{\text{ВВП}}$), которая находится в обратной зависимости с административным ресурсом;

g — эффективность (отдача) деятельности госаппарата $\left(\frac{\text{НД}}{\text{бюджетные\_расходы}} \right)$, положи-

тельно воздействующая на административный ресурс, отражаемая в макроэкономической стабильности в стране.

Данный фактор (g) предполагает наличие долгосрочной стратегии развития страны и увязанной с ней средне- и краткосрочной стратегии с четким выделением основных приоритетов, что должно оказывать мультипликативное воздействие на инвестиционные процессы в приоритетных секторах экономики. Подобный эффект может достигаться как непосредственно за счет направления средств госбюджета в приоритетные сектора экономики, так и за счет привлечения частно-корпоративного капитала, стимулируемого косвенными методами государственного регулирования.

Возвращаясь к экзогенным факторам экономического развития, следует остановиться еще на одном моменте. Так, рассматривая экономическое развитие национальной системы с учетом ее институциональных особенностей нецелесообразно абстрагироваться от общемировых тенденций связанных с углублением процессов глобализации. Они должны анализироваться в качестве экзогенных факторов экономического развития, в частности, как возможность международного перелива финансового капитала и формирования ТНК, которые способны обеспечить устойчивую траекторию роста. При этом устойчивость и целостность мирового экономического развития подразумевает эффективное встраивание национальных экономических систем в геоэкономическую систему под воздействием саморегуляции мирового рынка, с одной стороны, и национально-государственных интересов, с другой. Данное обстоятельство опять-таки усиливает роль государства, как основного структурного элемента, способного влиять на условия и специализацию такого встраивания.

Что касается конкретно российской экономики и ее практически реализуемой модели развития, то следует, в первую очередь, отметить ряд ключевых моментов.

Восьмилетний рост экономики хотя и создал новую ситуацию в области валютно-денежного потенциала, но не привел к улучшению качества экономического развития. По индексу качества роста экономики, принятому в межстрановых сопоставлениях (отношение разницы индекса роста ВВП и индекса дефлятора ВВП к темпам роста ВВП), Россия так и не смогла приблизиться к положительным значениям. По индексу развития человеческого потенциала пока не достигнут уровень 1990 г. [3, с. 30].

К концу 2005 г. экономика страны (по объему ВВП) составила только около 75% уровня 1990 г. и может достичь предкризисного уровня к 2010 г. По объемам высокотехнологичного производства, показателям развития сферы науки, масштабам инвестирования (т. е. по качественным, наиболее востребованным характеристикам) российская экономика отстает от показателей 1990 г. Особенно нетерпимы гигантский спад и даже деградация в обрабатывающей промышленности. Например, выпуск металлорежущих станков в 2004 г. составил всего 7% выпуска 1990 г.

Кроме того, усилился сырьевой характер экономики, что во многом было обусловлено смыканием личных интересов российских бизнесменов с интересами ТНК и высокоразвитых стран по втягиванию наших природных богатств в механизм мирового (а точнее элитно-западного) потребления. Показатели чистого экспорта товаров и услуг (по их доле в ВВП) существенно превышают уровень развитых стран и постоянно растут — с 3,4% в 1995 г. до 12,7% в 2005 г. [1, с. 21].

По некоторым оценкам, конъюнктурный фактор, связанный с особенностями цен на энергию и сырье, определил рост ВВП России в 2005 г. более чем на 75%. За счет внутренних факторов из 6,4% роста ВВП в 2005 г. обеспечено лишь 0,5% [2, с. 4]. При этом большая доля произведенной стоимости изымается из экономики в виде олигархической ренты, что привело к массовому недопотреблению населения в 2004–2005 гг. Совокупное конечное потребление домашних хозяйств, находившееся в «неблагополучном» году (1998) на уровне 56% ВВП, в «успешных» годах (2004–2005) снизилось до уровня 47–48%.

Фактически по показателям макродинамики российская экономика находится сегодня на стадии посттрансформационного оживления, однако, имея достаточный запас источников экономического роста, она, тем не менее, не может перейти на фазу непосредственного роста из-за неэффективности деятельности правительства (отрицательного значения показателя g в нашей теоретической модели), проявляющейся в отсутствии концептуально обоснованной долгосрочной стратегии экономического развития. На наш взгляд, в современных условиях именно этот фактор рассмотренной выше теоретической модели дает сбой и требует совершенствования.

Данный вывод подтверждается и тем, что в 2006 г. в своем Послании Федеральному собранию Президент России впервые поставил вопрос о несостоятельности, по сути, избранного пути преобразований и о необходимости перехода к новой модели развития.

Сложность российских реформ определяется тем, что в стране делается не имеющая мировых аналогов попытка одновременно осуществить «базисные» и «передовые» реформы. Содержание этих реформ зачастую противоречит друг другу, и строятся они в разных ракурсах воспроизводственного процесса. Поэтому одномоментное осуществление этих трансформаций приводит к полному хаосу в организационно-управленческой системе и тем самым препятствует переходу к новому качеству развития (к новому циклу согласно представленной нами графической модели).

Преодоление этой ситуации связано с формированием двух положений стратегического подхода к освоению новой модели экономического развития страны, что может стать ключом к разрешению кажущейся сейчас неразрешимой проблемы всех наших преобразований, которая заключается в необходимости одновременно:

- преодолеть в конкретных экономических условиях отставание страны от ведущих государств мира;
- не допустить заимствования морально устаревших (устаревающих) концептуальных подходов и институциональных форм и избежать подчинения российской модели развития ложным ориентирам и чужим интересам.

Применительно к практике государственного регулирования экономики речь идет о том, что управленческие решения и действия должны удовлетворять двум типам критериев: конкретной экономической эффективности и социально-экологической эффективности. Согласование требований этих критериев эффективности в национальной модели развития должна предполагать следующее:

1. Формирования и последовательная реализация структурной политики, отвечающей новым вызовам глобальной экономики, должны основываться на максимальном использовании передовых технологий и «экономики знаний», создающих условия для долгосрочного экономического роста и уменьшающих зависимость от мировой конъюнктуры.

2. С учётом усиления глобальных геополитических и экономических рисков крайне актуален выбор экономических механизмов и подходов, поддерживающих устойчивый рост и одновременно минимизирующих внешние риски. Здесь важны внутренние «точки опоры» (экономического роста),

которые стимулировали бы спрос, обеспечивали необходимый уровень инвестиций и адекватные масштаб и структуру производства, что невозможно без прочной финансовой базы, в которой внешние источники финансирования постепенно вытеснялись бы внутренними.

При этом нужна скоординированная денежно-кредитная и финансовая политика, направленная на решение структурных задач и создающая условия для формирования адекватных финансовых ресурсов. В ее реализации сыграют свою системообразующую роль специализированные институты (банки развития и т. д.). Большое значение имеют налоговые механизмы, стимулирующие соответствующие направления развития; механизмы гарантий, существенно уменьшающие кредитные риски, и др.

3. Потребность государственной поддержки со стороны федеральных и региональных органов власти различных форм инновационной деятельности российских хозяйствующих субъектов, особенно на прорывных и приоритетных направлениях. Для этого необходимо, во-первых, в законодательном порядке закрепить определение понятия инновационной деятельности предприятий, а во-вторых, закрепить зоны ответственности государства и бизнеса. В государственно-корпоративном партнерстве государство могло бы в большей мере финансировать научные исследования и опытно-конструкторские работы, а участвующий в этом бизнес покрывал бы затраты на производство и все, что относится к коммерческой реализации продукта, созданного наукой.

4. Налицо необходимость проведения прогрессивных структурных преобразований в экономике и реализации инновационных проектов делает еще более актуальным вопрос о формировании долгосрочных финансовых ресурсов. Следует системно рассмотреть возможности использования механизмов создания «длинных» денег в рамках денежного предложения. В перспективе важную роль с учетом их долгосрочного характера должны играть пенсионные накопления, а также ряд других мер, таких как более низкие налоги для вкладчиков по процентным начислениям за «длинные» депозиты, более низкие нормы резервирования по «длинным» пассивам и др.

5. Необходимы укрепление банковского сектора как основы финансовой системы, рост его капитализации. Здесь возможны такие меры, как снижение норм резервирования, введение налоговых льгот на прибыль банков, а также их акционеров и иных инвесторов в случае, если она будет направлена на увеличение капитала. Следует более полно использовать потенциал, заключенный в системе государственных банков, способствуя направлению части их ресурсов на создание системообразующих основ фондового и денежного рынков (ипотека, долгосрочные субординированные кредиты).

6. Требуется более тщательный мониторинг движения капиталов, причем не только из страны, но и, что не менее важно, в страну. При этом нужно уделять внимание качеству капитала, срокам, характеру и направлениям его использования, создавая стимулы, обеспечивающие приведение указанных параметров и соответствие с экономическими приоритетами.

7. Актуальны меры, стимулирующие развитие внутреннего финансового рынка и делающие операции на нем более привлекательными по сравнению с внешними инвестициями. Важную роль должны играть резервные требования, балансовые нормативы, налоговые рычаги, трактующие внутренние рублевые операции как более предпочтительные по сравнению с внешними валютными ресурсами.

Очевидно, все эти направления государственной политики не могут быть реализованы сразу — для этого требуются и консолидированная заинтересованность участников рынка, а главное объективные экономические условия и политическая воля правительства. Но уже сейчас, пока экономическое положение дает нам запас прочности, нужно начинать системную работу по формированию и реализации стратегии устойчивого и долгосрочного развития страны, позволяющей эффективно интегрироваться в глобальную экономику и укреплять позиции национальных рынков и национально-го бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Ерошов М. Экономический рост: новые проблемы и новые риски // Вопросы экономики. 2006. № 12.
2. Семенов С. Промышленность в 2006 г.: предварительные итоги // Экономист. 2007. № 1.
3. Симагина О. Вопросы качества экономического развития // Экономист. 2007. № 12.
4. Эйсен Н. Формирование стратегии развития народного хозяйства в условиях глобализации // Экономист. 2004. № 2.

*ВОЗДЕЙСТВИЕ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ НА ДИНАМИКУ И КАЧЕСТВО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ*

Современное положение многих государств как субъектов международной экономики, их место и роль на мировом рынке и перспективы дальнейшего развития сегодня следует оценивать сквозь призму тех трансцивилизационных перемен, которые начались в последние десятилетия XX века. В новое тысячелетие мир вступил под «девизом» глобализации. Достаточно часто под этим термином понимается постоянно увеличивающаяся взаимозависимость социально-политического характера между различными государствами мира и формирование обширных зон общих экономических интересов. Одним из главных источников глобализации является феномен транснационализации, в рамках которой определенная доля производства, потребления, экспорта, импорта и дохода страны зависит от решений международных центров, действующих за пределами национальной государств. В качестве основной ведущей силы здесь выступают транснациональные корпорации (ТНК), которые сами являются одновременно и результатом, и главными действующими игроками интернационализации хозяйственной жизнедеятельности [1, с. 143].

Глобализация мировой экономики является наиболее высокой степенью развития международных и экономических отношений, в связи с чем обуславливается такими факторами, как:

- размывание определений мировой экономики, макроэкономических категорий и реальных политических границ;
- создание и развитие ТНК, деятельность которых позволяет беспрепятственно обходить многочисленные политические и административные барьеры;
- межгосударственные меры по целенаправленному формированию единого мирового рыночного пространства (финансового, экономического, правового, информационного и политического);
- технологический прогресс, способствующий кардинальному сокращению транспортных и коммуникационных издержек;
- либерализация торговых отношений, препятствующая использованию государственных протекционистских мер.

Во многом глобализация мировой экономики и расширение внешнеэкономических, международных связей проявляются, прежде всего, в повышении роли, влияния и увеличении масштабов деятельности ТНК на глобальном экономическом поле. Реальностью сегодняшнего дня является все возрастающее значение транснациональных объединений в экономике как развитых, так и развивающихся стран, что на наш взгляд, кажется фундаментальным институциональным преобразованием. Существуют различные оценки деятельности ТНК: некоторые авторы полагают, что ТНК — это доминирующая сила в мировом хозяйстве, постепенно сменяющая национальные государства [5, с. 30], другие, напротив, исходят из предположения, что роль ТНК во многом преувеличена.

В любом случае ТНК являются важнейшим субъектом интернационализации общественного производства и приобретают значение не только для теории международных и экономических отношений, но и затрагивают реальные жизненные интересы людей в обществе разных стран мира. В целом ТНК — это достаточно сложное и постоянно развивающееся явление в системе мирохозяйственных связей, требующее как пристального внимания и административного контроля со стороны государственных органов, так и готовности к взаимодействию и кооперации. Транснациональные предприятия во всё большей степени становятся определяющим фактором в решении судьбы той или иной страны, в международной системе экономических связей. Активная производственная, инвестиционная и торговая деятельность ТНК позволяет им выполнять функцию экономического регулятора производства и распределения продукции на национальном, субнациональном и международном уровнях [2, с. 99].

Концентрация человеческих ресурсов, научно-технического знания и опыта, а также глобальная организация управления позволяют таким компаниям наиболее оптимально размещать источники материально-технического снабжения, производства и сбыта. В силу своей транснациональной

структуры они могут извлекать выгоду из международных различий: в деловом цикле, экономической политике, уровне налогов, таможенных пошлин, темпах инфляции, процентных ставках, уровне заработной платы, технических стандартах и номенклатуре спроса. Более того, они способны в определенной степени сглаживать или усиливать различия в этих сферах экономики. Используя современные системы планирования и информационные коммуникации, многие корпорации смогли разработать и распространить в ряде стран и регионов достаточно эффективные стратегии конкурентирования, тем самым доминируя в мировом экономическом развитии [4].

Благодаря отмеченным обстоятельствам глобальные компании приобрели не только колоссальное влияние на межгосударственные взаимоотношения, но и определили новый алгоритм развития МРТ. Принципы функционирования международной торговли и обмена товарами общественного производства, действовавшие на протяжении последних пятидесяти лет, стали неактуальными в условиях глобальной трансформации. В силу технологических и организационных изменений производства, транспортировки, логистики и средств сообщения традиционные теории международной торговли вызывают все больше противоречий и диспутов. Контролируя и управляя информацией, знаниями, финансовыми средствами и мощностями НОКР транснациональные корпорации способны преодолевать любые географические расстояния и границы в поисках наибольшей производительности труда и максимизации своей прибыли. Результатом такой геоэкономической активности ТНК послужило появление новых индустриальных стран с прогрессивно растущей экономикой. Активизация этих новых индустриальных государств и индустриализация развивающегося мира во многом объясняются деятельностью ТНК, которые контролируют размещение современных производств в мире [3, с. 108].

Тем не менее, при всей экономической мощи транснациональных образований, результат и масштаб их деятельности в отдельных регионах во многом зависит от взаимовыгодных условий, которые должны создаваться со стороны национальных правительств принимающих стран. Вопрос взаимовыгодности и взаимозависимости в отношениях между ТНК и государствами имеет целый ряд неоднозначных и парадоксальных аспектов. С одной стороны, достаточно очевидно, что фундаментальные задачи, стоящие перед коммерческими структурами и национальными государствами, в ряде областей диаметрально противоположны. основополагающий принцип деятельности любой ТНК — это наращивание капитализации и максимизация прибыли, в свою очередь политика государства направлена на повышение ВВП и увеличение национального богатства нации в целом. В этой связи наблюдается определенная степень конкуренции между обоими участниками хозяйственных отношений. С другой стороны, при всех возможных стратегических и экономических разногласиях, государства и транснациональные фирмы не могут находиться в конфронтации между собой. Государствам необходимо участие ТНК в освоении и переработке имеющихся ресурсов, и, как следствие, создании новых рабочих мест и увеличении занятости населения. И в такой же степени, ТНК во многом зависят от участия государства в создании благоприятной среды и инфраструктуры, как физической (дороги, коммуникации, средства связи), так и социальной (наличие законодательно-правовой базы, системы профильных кадров, эффективное функционирование институциональных механизмов обслуживающих потребности бизнеса и т.д.).

В силу данных обстоятельств необходимо более детально проанализировать возможные точки соприкосновения и взаимодействия в отношениях между транснациональными предприятиями и государственными образованиями.

Существуют два основных параметра, которые определяют модель поведения и стратегию ТНК на национальной территории страны, — это доступ к имеющимся ресурсам, рынкам сбыта и правила контроля, регулирования коммерческой деятельности (административные и неадминистративные барьеры). Эти два фактора являются базисом для выстраивания стратегической политики по созданию конкурентных преимуществ ТНК на конкретном рынке, и, в свою очередь, влияют на масштаб операций и степень вовлеченности в экономику принимающего государства. Так какие же сферы, прежде всего, затрагивает деятельность ТНК на территории страны?

Капиталовложения и финансовые потоки. Наиболее очевидная сфера влияния ТНК — это финансы и прямые иностранные инвестиции (ПИИ). Здесь, главным образом, интерес для ТНК представляют капиталоемкие производства и отрасли промышленности. Осуществляя финансовые вливания на начальном этапе, основной целью деятельности ТНК всё же является извлечение прибыли, а значит переток финансовых средств обратно в страну базирования. В связи с этим, государство дол-

жно иметь адекватные фискальные механизмы, чтобы не допустить финансовых манипуляций, например, посредством трансфертных поставок по интернальным ценам внутри корпорации. Исследования, проведенные компанией Ernst&Young в Великобритании, показали, что 83% из 210 ТНК постоянно используют политику закупок по внутренним ценам, тем самым нанося убытки бюджету государства через уход от налогообложения [7]. ПИИ являются основным инструментом экспансии ТНК и служат средством по созданию филиалов путем строительства новых предприятий по схеме «зеленая лужайка» или взятием под контроль и управление уже существующих компаний в стране. Экспорт капитала в виде прямых иностранных инвестиций может оказать, как и ощутимый толчок в экономике государства, так и негативное влияние при ситуации неадекватного уровня экономического развития страны.

Технологии управления и НИОКР. Наряду с финансовыми вливаниями в экономику государства, необходимо отметить важность появления ряда технологий в стране, которые приносят с собой ТНК при активизации своей деятельности на национальном рынке. Практически во всех формах вовлеченности иностранных компаний в экономику государства (ПИИ, совместные предприятия, субконтрактинг, франчайзинг и т.д.) присутствует такой элемент как технологический трансферт. Внедрение новых технологий в производственный процесс имеет довольно значимый диапазон, начиная с появления современного оборудования, инноваций, патентов и «ноу-хау» до формирования, подготовки профессиональных, профильных кадров с использованием современных управленческих систем и организационных матриц.

Главная задача национальных правительств в процессе использования корпорациями различных технологий, заключается в создании таких условий, при которых результатом внедряемых инноваций стал бы максимальный, эффективный охват всех субъектов хозяйственных отношений внутри страны. Также, необходимо осуществлять контроль над качеством внедряемых технологий, поскольку многие ТНК в условиях глобальной фрагментации производственного процесса больше склонны к использованию трудоемких технологий, чем капиталоемких, что, в свою очередь, приводит к концентрации низкотехнологичных производств. Немаловажным аспектом регулирования технического прогресса является наличие государственных норм и стандартов, детерминирующих интенсивность использования и защиту окружающей среды и экосистемы. Плюс ко всему, возникает актуальный вопрос затрат и издержек, которые может понести государство и общество в процессе применения той или иной технологической политики ТНК на национальной территории. Примером правильного подхода к использованию национальных институтов НИОКР является Япония в послевоенное время. Вместо привлечения прямых иностранных инвестиций и готовых технологических решений, навязываемых западными корпорациями, были приобретены лицензии и патенты на производство необходимой технологичной продукции с использованием своих, внутренних национальных мощностей и ресурсов.

Торговые отношения и предпринимательство. В этой сфере существуют две основных проблемы, влияющих на экономическое развитие государства. Во-первых, это участие ТНК в торговых отношениях между страной «дислокации» и внешним миром. Экспорт и импортозамещающее производство благотворно сказываются на торговом балансе страны, но чистый импорт, который может и необходим ТНК для производства экспортной продукции, может привести к отрицательным показателям сальдо национального торгового баланса. Во-вторых, это степень взаимодействия ТНК с местными производителями товаров и услуг посредством кооперации и сотрудничества. Осуществляя закупки необходимых компонентов у местных товаропроизводителей, ТНК, имея установленные международные стандарты качества и требования, способствуют модернизации и технологическому обновлению средств производства на локальном уровне. Опять же, задачей государственных органов служит стимулирование и контроль над тем, чтобы данные взаимоотношения имели место между участниками рынка, и объем потребления местной продукции превышал импорт готовых изделий. К сожалению, мировая практика показывает, что данный процесс довольно сложно регулировать только административными мерами, и поэтому результат успешного сотрудничества между представителями местного бизнеса и транснациональным партнером во многом зависит от обоюдного желания и способности сторон удовлетворять потребности друг друга. Главным образом, необходимо сбалансировать торговые и коммерческие интересы ТНК и местного предпринимательства, так, чтобы был найден компромисс в осуществлении совместной хозяйственной, производственной деятельности и удовлетворении рыночного спроса. Данный аспект проблемы наиболее важен для экономики принимающего государства, поскольку может повлечь за собой не просто вытеснение с рынка местных экономически активных субъектов и национальных

товаропроизводителей, но также привести к потере значительного числа налогоплательщиков и, как следствие, снижению уровня занятости местного населения.

Занятость и квалификация кадров. При вхождении крупной ТНК на национальный рынок государства одним из фундаментальных и острых становится вопрос занятости населения. Довольно очевидно, что деятельность ТНК не может осуществляться без привлечения квалифицированных, профильных кадров, тем не менее, существует проблема наличия, а вернее отсутствия, подготовки «человеческих ресурсов» необходимой компетентности. По информации, содержащейся в ежегодных докладах ЮНКТАД (UNCTAD), на долю транснациональных корпораций в середине 90-х годов приходилось около 73 млн. работающих по найму во всем мире, что составляет 3% от числа трудоспособного населения планеты [6, р. 293]. Однако определить конкретное число людей, косвенно или напрямую задействованных в деятельности ТНК, не представляется возможным. Существует мнение, что в странах с развивающейся экономикой на каждого сотрудника ТНК создается два рабочих места в других сопутствующих отраслях экономики. Тем не менее, говоря о качестве используемой рабочей силы, необходимо учитывать профиль и масштаб деятельности ТНК на территории конкретного государства. При принятии решения об организации и месте базирования производственных мощностей транснациональные компании учитывают уровень развития национальной экономики, что, по сути, определяет тип производства и качественный состав требуемых кадров. Таким образом, в развивающихся странах, к сожалению, превалирует тенденция размещения трудоемких производств из-за возможности использования дешевой и низкоквалифицированной рабочей силы. В связи с этим, такая политика некоторых ТНК вызывает критику со стороны правительств и общественных организаций, поскольку данная сегментация рынка труда усиливает дихотомию между населением развитых и развивающихся стран. Но необходимо отметить, что однозначной вины корпораций в такой стратегии и рекрутинговой тактике не может быть, поскольку качество и уровень квалификации рабочей силы изначально во многом зависит от государственной политики в этой области. Несмотря на это, выходя на национальный рынок со своей продукцией или услугой, транснациональные предприятия обеспечивают необходимый уровень подготовки и оплаты труда сотрудников требуемый для реализации конкурентных преимуществ данной компании.

Подводя итог всего вышесказанного, необходимо еще раз обратить внимание на неоднозначность процессов, происходящих в отношениях между транснациональными корпорациями и государственными образованиями. В каждом конкретном экономическом контексте аналогичная модель поведения транснациональных корпораций может по-разному влиять на качество, динамику развития экономики государства и экономическую конъюнктуру в целом. Вопрос о том, насколько экономика государства должна зависеть от прямых иностранных инвестиций и вовлеченности иностранных предприятий в производственные, промышленные отрасли и социальные процессы страны, до сих пор остается неоднозначным. В общем, присутствие ТНК на национальном рынке товаров и услуг имеет ряд вышеупомянутых положительных эффектов, более того, это существенный показатель развитых рыночных отношений и интеграции национальной экономики в мировую. Однако эпоха экономического глобализма и глобального монополизма со стороны ТНК имеет не только позитивные стороны. Следовательно, необходимо адекватно понимать весь спектр реалий капиталистического мироустройства и желания более сильных, «развитых» держав, и подвластных им коммерческих структур, контролировать и управлять суверенитетом и автономностью других «развивающихся» стран, используя последних в своих национальных интересах.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Бек У. Что такое глобализация? Ошибки глобализма — ответы на глобализацию. М.: Прогресс — Традиция, 2001.
2. Владимирова И. Исследование уровня транснационализации компаний // Менеджмент в России и за рубежом. 2001. № 6.
3. Грани глобализации. Трудные вопросы современного развития. Горбачев-Фонд. М., 2003.
4. Делягин М. Практика глобализации: игры и правила новой эпохи. М., 2000.
5. Сорос Д. Тезисы о глобализации // Вестник Европы. 2001. Т. 2.
6. Dicken P. Global Shift: reshaping the global economic map in the 21st century. Sage publications. London, 2004.
7. The Financial Times. London. 1995. November, 23.

Научно-аналитическое издание

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА
2007**

Номер 2
(часть III)

Редактор *Е.В. Колонкина*
Технический редактор *М.К. Синеев*
Компьютерная верстка *Ю.А. Тимошенко*
Дизайн обложки *О.Ф. Жуковой*

ИБ № 3143

Сдано в набор ???.2007. Подписано в печать ???.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.