



ЮЖНЫЙ
ФЕДЕРАЛЬНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ

**ECONOMIC
HERALD
of ROSTOV
STATE
UNIVERSITY**

5
ТОМ

2007

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА**

3
НОМЕР

часть 2

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

Журнал включен в перечень ВАК
Министерства образования и науки РФ
ведущих научных журналов и изданий,
в которых должны быть опубликованы
основные научные результаты
диссертаций на соискание ученой
степени доктора экономических наук

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

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

Учредитель:
Ростовский государственный университет

Редакционная коллегия:
Главный редактор
Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор Мамедов О.Ю.

доктор экономических наук, профессор Алешин В.А.,
доктор экономических наук, профессор Вольчик В.В. (зам. главного редактора),
доктор экономических наук, профессор Матвеева Л.Г.,
доктор экономических наук, профессор Овчинников В.Н.

Редакционный совет:
Председатель редакционного совета
Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор Овчинников В.Н.

Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор *Белокрылова О.С.*,
доктор экономических наук, профессор *Алешин В.А.*,
доктор экономических наук, профессор *Архипов А.Ю.*,
доктор экономических наук, профессор *Белоусов В.М.*,
доктор экономических наук, профессор *Боровская М.А.*,
кандидат экономических наук, профессор *Бортник Е.М.*,
доктор экономических наук, профессор *Германова О.Е.*,
доктор экономических наук, профессор *Кетова Н.П.*,
доктор экономических наук, профессор *Кольвах О.И.*,
доктор экономических наук, профессор *Крюков С.В.*,
кандидат экономических наук, профессор *Максимов В.А.*,
доктор экономических наук, профессор *Мамедов О.Ю.*,
доктор экономических наук, профессор *Наймушин В.Г.*,
доктор исторических наук, профессор *Нарежный А.И.*,
доктор экономических наук, профессор *Солдатова И.Ю.*,
доктор экономических наук, профессор *Чернышев М.А.*,
кандидат экономических наук, профессор *Юрков А.М.*

Адрес учредителя:
344006, г. Ростов-на-Дону,
ул. Большая Садовая, 105.
Тел.: (863) 2653-158, 2648-466;
факс: 2645-255
E-mail: rectorat@mis.rsu.ru

Адрес редакции:
344007, г. Ростов-на-Дону,
ул. М. Горького, 88, к. 211.
Тел.: (863) 2409-627
E-mail: journal@econ.rsu.ru

1. Анопоченко Т.Ю. ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ИНСТРУМЕНТ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА РОСТОВА-НА-ДОНУ И РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ)	9
2. Аронова С.А. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В МИРЕ	16
3. Асриев С.В. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ В ПРЕДПРИЯТИЯХ КУРОРТНО-РЕКРЕАЦИОННОЙ СФЕРЫ УСЛУГ.	21
4. Ахполова В.Б. ДЕТЕРМИНАНТЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ	24
5. Баранов А.В. ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИОННОЙ ПАРАДИГМЫ	29
6. Бондарев П.В. СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ ПРОДОВОЛЬСТВЕННУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ РЕГИОНА.	33
7. Бондаренко В.А. АПОЛОГИЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	36
8. Брилев И.А. АНАЛИЗ РЫНКА ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ.	40
9. Буценко Л.С. ФАКТОРНОЕ ВЛИЯНИЕ ВНЕШНЕЙ И ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ НА РАЗВИТИЕ МОЛОЧНОПРОДУКТОВОГО ПОДКОМПЛЕКСА РЕГИОНА.	46
10. Волохонский Ю.Н. ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ КРЕДИТНЫХ СОЮЗОВ НА ЭКОНОМИКУ РЕГИОНА	49
11. Восканов М.Э. ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ МАРКЕТИНГОВОГО АНАЛИЗА С ЦЕЛЬЮ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАПРАВЛЕНИЙ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ КУРОРТНОГО РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ КAVKAZСКИХ МИНЕРАЛЬНЫХ ВОД)	53
12. Вострикова Е.О. ЦЕНОВАЯ ДИСКРИМИНАЦИЯ И СТРАТЕГИИ РАЗМЕЩЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА.	57
13. Гаврилов А.И. ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО СЕКТОРА РЫНКА РОССИИ	62
14. Гаджиев Р.Н. АНАЛИЗ ПРЕДПОСЫЛОК И ФАКТОРОВ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ СЕВЕРНОГО КАВКАЗА.	65
15. Глаз В.Н. О РОЛИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ В ФОРМИРОВАНИИ ТРУДОВОЙ МОТИВАЦИИ РАБОТНИКОВ	71
16. Голованов К.А., Буздова Э.С. К ПРОБЛЕМЕ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ В КБР	76
17. Головкин М.В., Мезинов М.А., Третьяков В.А. ИНФОРМАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА И СОВРЕМЕННЫЕ УГРОЗЫ ЕЕ ТЕНЕВИЗАЦИИ	80
18. Гончарова Е.В. МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ.	84
19. Гончарова Е.Ю. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО И ЧАСТНОГО СЕКТОРОВ СМЕШАННОЙ ЭКОНОМИКИ	88
20. Гринберг Т.А. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	94
21. Гулаков С.В. ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА РАБОТЫ АДМИНИСТРАЦИЙ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ И СУБЪЕКТОВ РФ.	97
22. Данилов А.В. ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕССА РАЗРАБОТКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ В СОВРЕМЕННЫХ РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ	103
23. Димитриади Н.А. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ ПРОЕКТ: ВЫБОР СТРАТЕГИИ ПРОДВИЖЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРОДУКТА	107

Экономический вестник Ростовского государственного университета 2007 Том 5 №3 Часть 2	24. Дорожук О.Н., Дорожук А.И. МЕТОДИЧЕСКИЕ И ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ РИСКА ПОТЕРИ ДОХОДА В ПРОИЗВОДСТВЕ ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА	112
	25. Дубовикова Е.Ю. СФЕРА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ КАК БАЗОВОЕ КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО РЕГИОНА И ДОМИНАНТНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ЕЁ РАЗВИТИЯ	118
	26. Елисеев А.Г. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ МЕЖДУ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ПРОДУКЦИИ СВИНОВОДСТВА В УСЛОВИЯХ МЕЖХОЗЯЙСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ В ЧУВАШСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ	120
	27. Ерохин В.Л. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО	124
	28. Ефимов Е.Н., Фоменко Н.М. АНАЛИЗ ПУТЕЙ ИНТЕГРАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ В СЕТЕВОЙ БИЗНЕС	128
	29. Жилиаскова Н.П. ОПТИМИЗАЦИЯ ПРИБЫЛИ НА ОСНОВЕ УПРАВЛЕНИЯ ИЗДЕРЖКАМИ НА ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА	134
	30. Зайков В.П. ЭВОЛЮЦИЯ И СОВРЕМЕННЫЕ НАУЧНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФИНАНСОВОЙ ШКОЛЫ	137
	31. Здункевич А.М. ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ СОДЕРЖАНИЕ И ПРИНЦИПЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ КОРПОРАЦИИ	142
	32. Зокаев Т.Н. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА МИНЕРАЛЬНОЙ ВОДЫ	145
	33. Измалкова И.В., Измалков С.А. ПРОБЛЕМЫ РАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ	150
	34. Ильина Ю.Г. СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА НАЦИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ	153
	35. Кацко И.А. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ВЗАИМОСВЯЗИ СОСТОЯНИЯ РЫНКА ТРУДА С ТЕНДЕНЦИЯМИ МИРОВОГО РАЗВИТИЯ	156
	36. Керашев А.А., Тешев В.В. РЕАЛИЗАЦИЯ КООПЕРАТИВНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ КАК УСЛОВИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ	161
	37. Клименко А.А. О НЕКОТОРЫХ ПРОБЛЕМАХ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ БРЭНДА КАК СРЕДСТВА ИНДИВИДУАЛИЗАЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ	165
	38. Кожедуб Н.С. ВЛИЯНИЕ ТИПА РОЗНИЧНОГО ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ИЗДЕРЖКИ ОБРАЩЕНИЯ	169
	39. Кожушко Е.М. ФАКТОРЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ.	175
	40. Константиныди Х.А. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СТРАТЕГИЙ ИНТЕГРАЦИИ И ДИВЕРСИФИКАЦИИ В ПРОСТРАНСТВЕ РЕГИОНА.	179
	41. Кошелькова Е.В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО СЕГМЕНТА РЫНКА СТРАХОВЫХ УСЛУГ.	183
	42. Кривошеев Р.М. СЕТЕВОЙ ПОДХОД К ГОСУДАРСТВЕННОМУ РЕГУЛИРОВАНИЮ ЭКОНОМИКИ КАК ФАКТОР ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТИ В УСЛОВИЯХ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ.	187
	43. Крутченко Н.Н. СИСТЕМА ЗАДАЧ, ВОЗНИКАЮЩИХ ПЕРЕД УГОЛЬНЫМИ КОМПАНИЯМИ ПРИ ПОДГОТОВКЕ К ВЫХОДУ НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ	192

44. Купор С.В. ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ-ЗАЁМЩИКА В РАМКАХ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ	194
45. Кушников Е.И., Пелихов Н.В. ВОЗМОЖНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СЫРЬЕВЫХ РЕГИОНОВ	201
46. Макринова Е.И. ОБНОВЛЕНИЕ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В КОНТЕКСТЕ ОРГАНИЗАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ КАДРОВЫХ СЛУЖБ	187
47. Малицкая В.Б. ФИНАНСОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ И МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИХ УЧЁТА	211
48. Малых А.В. ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ СТАНОВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СРЕДЕ РЕГИОНА	216
49. Мартышенко С.Н., Мартышенко Н.С., Власенко А.А. РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИЙ РАЗВИТИЯ ТУРИСТСКОЙ ОТРАСЛИ РЕГИОНА НА ОСНОВЕ ИЗУЧЕНИЯ МНЕНИЙ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ	219
50. Миргородская О.А., Миргородский В.Г. ОСОБЕННОСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ АГРОБИЗНЕСА	228
51. Мирная Н.А. ОПРЕДЕЛЕНИЕ И МОДЕЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ АГРАРНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	231
52. Никитенко Е.С. МОДЕЛИРОВАНИЕ И АНАЛИЗ ОПТИМАЛЬНОЙ ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКИ КРЕДИТНОГО КОНТРАКТА	237
53. Новикова Э.А. ЭФФЕКТИВНЫЕ МЕТОДЫ СНИЖЕНИЯ РИСКОВ В МЯСНОМ ПОДКОМПЛЕКСЕ АПК РЕГИОНА	240
54. Новикова И.В., Рудич С.Б. МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В УКРЕПЛЕНИИ ФИНАНСОВОЙ ОСНОВЫ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ	243
55. Осадин Н.Н. ТРАНСФОРМАЦИЯ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ КАК ФАКТОР ДЕБЮРОКРАТИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	247
56. Падалка О.В. ФОРМИРОВАНИЕ ОБОБЩЕННОЙ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ ГОРОДСКОГО ПАССАЖИРСКОГО АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	252
57. Пелихов Н.В., Родионова А.В. АДМИНИСТРАТИВНО-ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ ДУАЛИЗМ В УПРАВЛЕНИИ УНИВЕРСИТЕТАМИ	256
58. Переходько М.Н. ИНТЕГРАЦИЯ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ТЕОРИЮ И ПРАКТИКУ СОВРЕМЕННОГО РЕФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ	261
59. Погорелова О.Г. ОБЩЕСТВЕННЫЙ СЕКТОР В ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ	265
60. Полякова И.А. ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ	269
61. Ремизов Н.П. РАСЧЁТ ДОХОДОВ БЮДЖЕТА ОТ СБОРА ЕНВД ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ БАЗОВОЙ ДОХОДНОСТИ НА ОСНОВании ДАННЫХ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ	274
62. Рудая Ю.Н. ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ В РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ	277
63. Рунов С.А. СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА: НЕКОТОРЫЕ ИСХОДНЫЕ МОМЕНТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ЕЁ ФУНКЦИЙ	283

64. Савченко В.В. РАЗВИТИЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ О ЧЕЛОВЕКЕ КАК СУБЪЕКТЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЖИЗНИ В АСПЕКТЕ СТАНОВЛЕНИЯ ТЕОРИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА	289
65. Сагоян А.С. РЫНОК ПОДВИЖНОЙ СВЯЗИ: ЭВОЛЮЦИЯ, ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ	294
66. Селегененко Н.А. ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНТЕРНЕТПОРТАЛА ЦЕНТРА ТРАНСФЕРА ТЕХНОЛОГИЙ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ.	298
67. Смирнов А.П. БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ И КАЗНАЧЕЙСКОЕ ИСПОЛНЕНИЕ БЮДЖЕТА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМИ УЧРЕЖДЕНИЯМИ.	301
68. Стефанова И.В. КОМПЛЕКСНОЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	303
69. Талалаева Н.С. СОВРЕМЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ	308
70. Теунаев Д.М. НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ОПТИМИЗАЦИИ МЕХАНИЗМА РЫНОЧНОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ЭНЕРГОЗОНЫ НАЦИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА РФ	311
71. Третьякова А.В., Трысячный В.И. ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ БАЗОВЫХ СЕГМЕНТОВ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ.	315
72. Тыльченко Ю.М. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЖИВОТНОВОДСТВА	319
73. Фирсова М.В. ОСНОВНЫЕ МЕХАНИЗМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ	323
74. Фоянков В.Н. РАЗВИТИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА КАК УСЛОВИЕ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА	323
75. Хаемджиев А.И. БАНКОВСКИЙ РЕИНЖИНИРИНГ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ В РОССИИ	330
76. Харченко О.Н. УЧАСТИЕ СОВРЕМЕННОГО БИЗНЕСА В РАЗВИТИИ ТЕРРИТОРИИ: БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ ИЛИ СОЦИАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ	333
77. Хачатурян Н.Р. ДЕЛОВАЯ РЕПУТАЦИЯ И ИМИДЖ ВУЗА КАК СОСТАВЛЯЮЩИЕ БРЭНДА	336
78. Чернышов Д.В. МОТИВАЦИЯ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ КАК ИНТЕГРАЦИОННЫХ ФОРМ ПРОЦЕССА ФОРМООБРАЗОВАНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР	340
79. Чернявский Ю.В. ПЕРСПЕКТИВЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ С УЧЁТОМ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО И БАЛЬНЕОЛОГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛОВ	346
80. Чефранов С.Г. РАЗРАБОТКА КОНЦЕПТУАЛЬНЫХ ОСНОВ ПРОЕКТНО-ЭВОЛЮЦИОННОГО ПОДХОДА К УПРАВЛЕНИЮ РЕГИОНАЛЬНЫМИ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ	351
81. Шароватов В.В. ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ: ИСТОКИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	355
82. Шемякина А.Р. КОНСТИТУЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ПРИНЦИПЫ ОХРАНЫ ГИДРОМИНЕРАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ В ОСОБО ОХРАНЯЕМОМ ЭКОЛОГО-КУРОРТНОМ РЕГИОНЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ – КАВКАЗСКИЕ МИНЕРАЛЬНЫЕ ВОДЫ	361

83. Шинакова С.В. ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА КАК КОНКУРЕНТНАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ВУЗА	367
84. Шипунов С.Б. РОЛЬ МУНИЦИПАЛИТЕТА В СОЗДАНИИ И ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТЫ БИЗНЕС-ИНКУБАТОРА	371
85. Шпилевая А.В. АНТИДЕМПИНГОВЫЕ МЕРЫ ПРИ ИМПОРТЕ ТОВАРОВ НА ТАМОЖЕННУЮ ТЕРРИТОРИЮ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	375
86. Штефан В.И., Лутченко В.Г., Пинаевский И.А. УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССОМ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	381
87. Шумакова Н.И. РАЗВИТИЕ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В КОНТЕКСТЕ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ТЕРРИТОРИИ	384
88. Элова Г.В. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ТАМОЖЕННЫХ УСЛУГ ОКАЗЫВАЕМЫХ «ОКОЛОТАМОЖЕННЫМИ» КОММЕРЧЕСКИМИ СТРУКТУРАМИ	388
89. Юзефов А.В. ВИРТУАЛЬНЫЕ ТРАНСПОРТНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ (АЛЬЯНСЫ) КАК ФОРМА ТРАНСФОРМАЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ В СВЯЗИ С ПЕРЕХОДОМ НА НОВУЮ СТУПЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ОТНОШЕНИЙ.	394

Уважаемые читатели!



**Самый простой способ
получать наш журнал
регулярно в течение года –
оформить подписку на него.**

**ПОДПИСАТЬСЯ НА НАШ ЖУРНАЛ
МОЖНО В ЛЮБОМ ОТДЕЛЕНИИ СВЯЗИ**

Подписной индекс по каталогу "Роспечать" 81958

АНОПЧЕНКО Т.Ю.

ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ИНСТРУМЕНТ
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ
ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА
РОСТОВА-НА-ДОНУ И РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

Несомненно, в качестве региональной эколого-экономической технологии заслуживает пристального внимания предложение Е.А. Бычковой рассматривать единую социальную эколого-экономическую систему «регион – предприятие», так как наиболее полно требования социального и эколого-экономического развития, а также подчинения экономики принципу сбалансированного природопользования могут быть реализованы именно в равновесной социально-экономической системе (СЭС) (см.: [1, с. 128]).

Указанный автор определяет СЭС на территориальном уровне как географически ограниченную часть антропосферы, в которой природные, социальные и производственные структуры и процессы связаны взаимоподдерживающими потоками вещества, энергии и информации.

Основные тенденции в управлении эколого-экономической деятельностью системы «регион – предприятие», по ее мнению, таковы: 1) низкая экологическая эффективность деятельности предприятия может снижать экономическую и административную эффективность; 2) центр тяжести экологических затрат смещается из государственного сектора в частный; 3) постепенно ужесточаются требования к эколого-экономической деятельности предприятий (как внутренние, так и внешние – со стороны зарубежных агентов); 4) требования экологически устойчивого развития системы «регион – предприятие» стали стратегическим ориентиром; 5) в развитых странах эколого-экономическая деятельность предприятий в последние десятилетия становится прибыльной, растет ее положительное социальное значение.

Что касается нашего конкретного исследования, то оно как раз и высвечивало необходимость ужесточения требований к эколого-экономической деятельности предприятий крупного муниципального образования.

На основе методологии путей воздействия с различными фазами дана оценка общих затрат по наиболее очевидным проблемам качества вод и атмосферного воздуха, относящихся к воздействию на здоровье, и получен полный набор местных данных, а также определены и проанализированы рентабельные средства сокращения этих затрат.

Особо следует отметить, что проблема воздействий на здоровье населения является главным приоритетом при проведении оценки риска. Кроме того, есть реальная возможность приблизительно оценить ущерб, наносимый объектам материальной сферы, например, загрязнение от уличной пыли.

Наши наблюдения проводились на 7 стационарных станциях Государственной службы наблюдений (ГСН) за состоянием окружающей среды Ростовского областного центра по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды Северо-Кавказского УГМС; из них на 4-х станциях основной (федеральная) и 3-х – дополнительной (муниципальная) сети.

Следует пояснить, что сеть ГСП работает в соответствии с требованиями РД 52.04.186-89. Для отбора проб используются тягодутьевые установки с градуированными расходомерами воздуха. Отбор проб осуществляется три раза в день: 7, 13, 19 часов (20 минут каждый раз). Определение концентраций загрязняющих веществ в отобранных пробах осуществляется весовым, фотометрическим и оптико-механическим методами в соответствии с утвержденными Государственным комитетом по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды методиками. В связи с отсутствием необходимой технической базы в г. Ростове анализы на содержание ряда загрязняющих веществ проводятся периодически, по договору с лабораторией в г. Обнинске. Перечень загрязняющих веществ, определяемых на каждом посту, приведен в табл. 2. Кроме того, на некоторых постах измеряется содержание NO, сероводорода, фенолов, фтористого водорода, аммиака и формальдегида. На нескольких станциях были начаты временные измерения содержания ПМ10.

Таблица 1

Пути воздействий в результате загрязнения атмосферного воздуха

Выброс	Загрязняющее вещество	Воздействие
Бензол	Бензол	на здоровье
1,3-бутадиен	1,3-бутадиен	на здоровье
Моноксид углерода	Моноксид углерода	на здоровье
Продукты сгорания	Выбросы твердых частиц	на здоровье
Формальдегид	Формальдегид	на здоровье
Этан	Этан	на здоровье
Свинец	Свинец	на здоровье
NO _x	NO _x	на здоровье
РАН	РАН	на здоровье
SO ₂	SO ₂	на здоровье
SO ₂ / NO _x	Аэрозоли	на здоровье
Парниковые газы	Изменения климата	различные воздействия
Летучие орг. в-ва / NO _x	Озон	на здоровье
Летучие орг. в-ва / NO _x	Озон	ущерб с/х культурам
Летучие орг. в-ва / NO _x	Озон	ущерб материальной среде
SO ₂	SO ₂	ущерб с/х культурам
SO ₂ / NO _x	Кислотность	ущерб с/х культурам
SO ₂ / NO _x	Кислотность	ущерб лесам
SO ₂ / NO _x	Кислотность	экосистемам
SO ₂ / NO _x	Кислотность	рыбное хозяйство
SO ₂ / NO _x	Кислотность	ущерб материальной среде
Продукты сгорания	Выбросы твердых частиц	Загрязнение материалов
SO ₂ / NO _x	Аэрозоли	Загрязнение материалов
Продукты сгорания	Выбросы твердых частиц	Видимость
SO ₂ / NO _x	Аэрозоли	Видимость

Станции подразделяются на «городские фоновые» в жилых районах (станции 2, 21, 55), «промышленные» – в районах влияния промышленных предприятий (станции 44, 52), «авто» – вблизи автомагистралей или в районах с интенсивным движением транспорта (станции 29, 51).

Это деление условно, так как размещение основных источников не позволяет провести четкое разделение районов. Наблюдениями не охвачены северо-западный и северо-восточный промышленные районы города.

Таблица 2

Состояние атмосферного воздуха в 1999 г. на постах наблюдения за загрязнением атмосферы (ПНЗА); концентрации – среднегодовые, мг/м³

Номер ПНЗА, его местонахождение, принадлежность	взвеш. вещ-ва	Сульфаты растворимые	Сажа	Серы диоксид	Азота диоксид	Угле-рода оксид	Индекс загрязнения атмосферы
ПНЗА № 2 ул. Врубская, 32 - федеральный	-	-	-	0,003	0,018	1,243	1,65 низкий
ПНЗА № 21 ул. 1-я Баррикадная, 18 - муниципальный	-	-	-	0,004	0,032	1,459	1,37 низкий
ПНЗА № 29 пересечение ул. М. Горького и пр. Театрального - федеральный	0,537	-	-	0,006	0,048	2,141	7,78 средний
ПНЗА № 44 пересечение ул. Магнитогорской и Валуйского - федеральный	0,265	0,0234	-	0,003	0,049	1,494	3,68 низкий

ПНЗА № 51 пересечение ул. Красноармейской и пр. Буденновского - федеральный	0,399	-	0,61	0,007	0,109	5,390	20,57 очень высокий
ПНЗА № 52 пр. Сельмаш, 7а - муниципальный	0,201	-	-	0,008	0,061	1,524	5,87 низкий
ПНЗА № 55, СЖМ, ул. Королева - муниципальный	0,138	-	-	0,006	0,047	1,406	6,52 низкий

Средняя за год концентрация в целом по городу составила 2 ПДК. Наибольшая запыленность отмечена в центральной части города (район станции 29), где повторяемость превышения ПДК составила 37%, а в отдельные месяцы (апрель, сентябрь, когда количество выпавших осадков было наименьшим в течение года – 11 мм) – 55-62%. Максимальная из разовых концентраций – 10 ПДК отмечена 1 апреля в 19 часов в районе станции 44 при кратковременной пыльной буре, захватившей окраины города с юга и юго-востока. В этот же срок концентрация растворимых сульфатов достигла максимального за год значения – 220 мкг/м.

Загрязнение воздуха диоксидом серы незначительно, среднегодовые концентрации на всех станциях не превысили ПДК. Повышенные концентрации отмечались практически во всех районах города в зимние месяцы, а также в июне-июле при существенно возросшей повторяемости приземных инверсий и слабой скорости ветра. Максимальная из разовых концентраций, 112 мкг/м, отмечена в ноябре на станции 55 при слабом восточном переносе.

Уровень загрязнения атмосферного воздуха диоксидом азота в городе несколько снизился по сравнению с 2005 г. Среднегодовая концентрация в целом по городу составила 1,2 ПДК. В районах с интенсивным движением автотранспорта у перекрестка автомагистралей она достигала 2,8 ПДК (станция 51), причем, в отдельные месяцы повторяемость превышений ПДК составляла 70%. В течение октября-декабря отмечено 10 случаев превышения 5 ПДК концентрации диоксида азота. Месяцем с возросшими выбросами автотранспорта на магистралях города явился ноябрь, когда только на станции 51 концентрации выше ПДК были отмечены 41 раз, а оксида углерода – 31 раз.

Содержание в воздухе оксида азота определялось на станции 51. По сравнению с 2005 г. оно снизилось. Среднегодовая концентрация составила 2 ПДК, наибольшее загрязнение этой примесью – 3,8 ПДК отмечалось в марте, когда было 7 случаев выше максимальной разовой ПДК.

Уровень загрязнения сероводородом незначителен, однако, во всех районах города отмечались концентрации выше ПДК, особенно в летние жаркие месяцы с неблагоприятными для рассеивания метеорологическими условиями. На станции 52 повторяемость случаев превышения ПДК была наибольшей и составила 2,5%, а максимальная из разовых (5 ПДК) зарегистрирована на станции 21 в сентябре.

Уровень загрязнения твердыми фторидами незначительно вырос, среднегодовая концентрация составила 2 ПДК (твердые хорошо растворимые фториды контролировались на станции 29). Повторяемость случаев с концентрацией выше ПДК высока, достигая значений более 50% в январе и июне. Максимальная из разовых – 3,6 ПДК отмечалась в феврале, марте и августе. Выявить зависимость изменения загрязнения от метеоусловий не представляется возможным.

Загрязнение воздуха фтористым водородом по данным станций 52 и 55 также возросло, среднегодовая концентрация достигла значения ПДК. Повышенные концентрации (2,6 ПДК) отмечены в ноябре – декабре на станции №52. Максимальная из разовых (5 ПДК) зарегистрирована на этой же станции в октябре.

Наблюдения за содержанием аммиака проводились на станции 2, в районе влияния выбросов предприятий пищевой промышленности (оптовые базы, мясокомбинат при южном переносе). Среднегодовая концентрация возросла по сравнению с прошлым годом, хотя и не достигла ПДК. Существенно возрос уровень загрязнения аммиаком в летние жаркие месяцы (июнь – август), когда среднемесячные концентрации превышали ПДК в 1,4 раза, однако максимальная из разовых – 1,7 ПДК зарегистрирована в ноябре.

Система Росгидромета рассчитывает индекс загрязнения воздуха (ИЗА) по различным районам города для отражения общего уровня загрязнения с учетом концентраций различных загрязнителей. Если ИЗА менее 7, то загрязнение низкое, 7-11 – среднее, 11-14 – высокое

и более 14 – очень высокое. Уровень загрязнения воздуха высокий (ИЗА = 12,5) и определяется, в основном, загрязнением такими примесями как: формальдегид, твердые фториды, пыль, оксиды азота. Наиболее загрязнена комплексом этих веществ центральная часть города, где существенное влияние оказывают выбросы автотранспорта.

Таким образом, четко отмечается за период 2002 – 2006 гг. тенденция роста уровня загрязнения воздуха по пыли, фтористым соединениям (твердым фторидам и фтористому водороду), аммиаку. Снижение уровня загрязнения в 2006 году отмечается для формальдегида, в меньшей степени для оксидов азота, по остальным примесям тенденция к снижению уровня загрязнения практически отсутствует.

В городской черте расположен ряд промышленных предприятий. Их немного. Завод «Ростсельмаш» – слишком сложный источник выбросов с точки зрения их состава, потому в рамках данного проекта промоделировать их достаточно сложно. Однако в модель были включены несколько небольших предприятий, расположенных в центре города.

Очень много споров было относительно воздействия выбросов Новочеркасской ГРЭС на качество атмосферного воздуха г. Ростова. С одной стороны, выбросы ее значительны, а с другой – источник выбросов расположен в 35 – 40 км от города. Таким образом, данный объект также был включен в моделирование.

Моделирование было выполнено по следующим объектам:

- промышленные предприятия, расположенные в центральной части города (на территории Ленинского и Кировского районов): ОАО «Донская кожа», ООО «Конкордия-Дон», ООО «Дрожжевой завод», ОАО «Донской табак»;
- отопительные котельные МУП «Теплокоммунэнерго», работающие на твердом топливе (6 котельных на территории Ленинского района);
- Новочеркасская ГРЭС – с позиции оценки воздействия выбросов электростанции на качество атмосферного воздуха г. Ростова.

Моделирование рассеивания выбросов от стационарных источников г. Ростова-на-Дону выполнено в двух вариантах:

- для теплого периода года – с учетом выбросов рассматриваемых промышленных предприятий;
- для холодного периода года – с учетом выбросов рассматриваемых промышленных предприятий и отопительных котельных.

Для проведения оценки риска наиболее показательна информация о суммарном уровне загрязнения атмосферы в местах продолжительного пребывания людей (жилые дома, административные и общественные здания, лечебные учреждения, места массового отдыха и т.п.). Рассматриваемые промышленные предприятия и отопительные котельные расположены в зоне сложившейся жилой застройки. Поэтому, в пределах исследуемой части города выбраны 14 расчетных точек на местности, характеризующих ее местоположение, а также отвечающих другим указанным требованиям.

Исследуемый район г. Ростова-на-Дону имеет протяженность 2,1 км и ширину 0,7 км и условно ограничен на западе и востоке Гвардейской площадью и Ворошиловским проспектом соответственно. Район пересекается по диагонали улицей Красноармейская, на которой расположено большинство из включенных в модель рассеивания отопительных котельных. Размеры сторон расчетного прямоугольника – 2100м x 700м, шаг расчетной сетки – 100м.

На пересечении ул. Красноармейская и пр. Буденновский находится стационарный пост по наблюдению за загрязнением атмосферного воздуха (пост 51), который регистрирует концентрации загрязняющих веществ, обусловленные, в основном, выбросами автотранспорта. Моделирование рассеивания выбросов от автотранспорта в настоящей работе не рассматривается, так как в городе отсутствует необходимое программное обеспечение.

Моделирование рассеивания выбросов от стационарных источников загрязнения охватывает следующие загрязняющие вещества:

- твердые частицы;
- диоксид серы (SO_2);
- монооксид (NO) и диоксид азота (NO_2);
- оксид углерода (CO).

Город Ростов и прилегающие к нему окраины расположены в зоне континентального климата, несколько смягченного близостью Азовского и Черного морей. Средняя месячная температура воздуха в г. Ростове в течение года изменяется от $-6,3^{\circ}\text{C}$ в январе до $22,9^{\circ}\text{C}$ в июле при средней годовой температуре воздуха $8,7^{\circ}\text{C}$. Средняя максимальная температура воздуха наиболее жаркого месяца года составляет $29,1^{\circ}\text{C}$, а наиболее холодного месяца – $-6,3^{\circ}\text{C}$.

Одной из характерных особенностей климата являются осадки. В среднем за год в городе выпадает 593 мм осадков и более. Снежный покров держится в среднем 70–71 день в году.

В ветровом режиме для района г. Ростова-на-Дону характерно преобладание восточных румбов почти в течение всего года. Средняя скорость ветра, по данным многолетних наблюдений, изменяется от 4,6 м/с в более защищенных районах города до 5,8 м/с – на открытых и возвышенных его частях. В годовом разрезе скорости ветра характеризуется максимумом скорости ветра зимой и минимумом – летом. Скорость ветра (по средним многолетним наблюдениям), повторяемость превышения которой составляет 5%, равна 13,0 м/с. Значительное место в ветровом режиме города занимает штилевая погода. В среднем, по многолетним данным, штиль в Ростове составляет 5–14 % в месяц от общего числа наблюдений за ветром. Наибольшую повторяемость штилевая погода имеет ночью, наименьшую – днем. Штиль способствует застою воздуха и значительному загрязнению воздушного бассейна вредными веществами.

Опасность загрязнения воздуха значительно возрастает при туманах. В г. Ростове-на-Дону в среднем за год отмечается 54 дня с туманом, в отдельные годы – до 75 дней. Туманы характерны для холодного периода года и характеризуются следующими метеорологическими условиями, способствующими накоплению примесей в воздухе:

- повторяемость приземных инверсий – до 30–45% от общего числа наблюдений за год;
- повторяемость застоев воздуха (сочетание приземных инверсий и слабых ветров) – до 8%;
- продолжительность туманов – до 560 часов.

В качестве модели рассеивания выбросов от стационарных источников загрязнения атмосферы использована унифицированная программа расчета загрязнения атмосферы «Эколог», разработанная фирмой «Интеграл» (г. Санкт-Петербург). Программа согласована с Главной геофизической обсерваторией им. А. И. Воейкова.

В основу моделирования рассеивания выбросов от стационарных источников загрязнения атмосферы положены данные, полученные в Ростовском городском комитете по охране окружающей среды (в части данных по промышленным предприятиям и отопительным котельным) и областном комитете по охране окружающей среды (в части данных по Новочеркасской ГРЭС).

Информация, необходимая для анализа результатов расчета загрязнения атмосферы (РЗА) выдается в следующем виде:

- максимальные приземные концентрации загрязняющих веществ ($\text{мг}/\text{м}^3$ и доли ПДК) и перечень источников загрязнения атмосферы, дающих наибольший вклад в эти концентрации (точки максимальных концентраций);
- максимальные приземные концентрации загрязняющих веществ ($\text{мг}/\text{м}^3$ и доли ПДК) в характерных точках жилой территории и источники, вклады которых формируют эти концентрации (множество расчетных точек);
- распределение приземных концентраций примесей (доли ПДК) в зоне влияния выбросов стационарных источников загрязнения атмосферы в виде карт рассеивания (карты изолиний концентраций).

Полученные расчетные величины приземных концентраций в каждой расчетной точке исследуемой территории представляют собой суммарные максимально достижимые концентрации загрязняющих веществ (ЗА), соответствующие наиболее неблагоприятным метеорологическим условиям (опасные направления и скорости ветра).

Использованная модель рассеивания предусматривает ввод данных о геометрических характеристиках источников ЗА (высота, диаметр устья), параметрах газовоздушной смеси (скорость, объемный расход, температура) и максимальных (в г/с) количествах загрязняющих веществ на выходе из устья источника.

Для проведения сводного расчета ЗА центральной части г. Ростова выбрана единая расчетная система координат с началом ($X = 0$ м; $Y = 0$ м) в месте пересечения пр. Буденновский и ул. Красноармейская. При этом заводские системы координат рассматриваемых промышленных предприятий привязывались к расчетной. Точки привязки начала каждой из заводских систем координат к основной (расчетной) системе приведены ниже:

- 000 «Конкордия-Дон» – $X = -1040$ м, $Y = -150$ м;
- ОАО «Донская кожа» – $X = -1110$ м, $Y = -65$ м;
- 000 «Дрожжевой завод» – $X = -1110$ м, $Y = -185$ м;
- ОАО «Донской табак» – $X = -660$ м, $Y = 20$ м.

При проведении расчета ЗА координаты источников, приведенные в заводских системах, автоматически пересчитывались в основную, что предусмотрено использованным программным комплексом «Эколог». Координаты отопительных котельных определялись по карте в основной системе координат.

Возможность трансграничного загрязнения г. Ростова-на-Дону выбросами Новочеркасской ГРЭС определялась путем оценки расстояния от дымовых труб электростанции до участков местности, где приземные концентрации загрязняющих веществ достигают минимальных значений.

Основная площадка Новочеркасской ГРЭС расположена в 2 км юго-западнее пос. Донского и 7,5 км восточнее г. Новочеркасска. Расстояние от ГРЭС до г. Ростова составляет 33 км. Энергетический комплекс электростанции состоит из 8-ми блоков. В качестве основного топлива для котлов используется уголь. Пуск производится на природном газе и мазуте. Выбросы в атмосферу осуществляются через 4 дымовые трубы высотой и диаметром устья: 180 м и 6 м; 250 м и 6,5 м; 250 м и 6,5 м; 250 м и 9,6 м. Предусмотрена очистка выбросов в электрофильтрах и мокрых золоуловителях (трубы Вентури с каплеуловителями).

Учитывая, что расстояние от дымовых труб ГРЭС до северо-восточных окраин г. Ростова-на-Дону составляет 33 км, а протяженность самого города в направлении распространения факела составляет 17-20 км, размеры сторон расчетного прямоугольника приняты равными 60 км х 60 км, шаг расчетной сетки 3,0 км. Система координат – с началом ($X = 0$ м; $Y = 0$ м) в месте расположения трубы № 4 с наиболее мощным выбросом (источник ЗА № 0090).

Метеорологические характеристики и коэффициенты, определяющие условия рассеивания загрязняющих веществ в атмосфере (для г. Новочеркасска), приняты в соответствии с материалами проекта нормативов ПДВ для Новочеркасской ГРЭС и составляют:

- модель рассеивания не учитывает атмосферного преобразования NO в NO_2 ;
- коэффициент, зависящий от стратификации атмосферы – 200;
- коэффициент рельефа местности – 1;
- средняя максимальная температура наружного воздуха наиболее жаркого месяца года – 30°C ;
- средняя температура наружного воздуха наиболее холодного месяца – минус 7°C ;
- скорость ветра (по средним многолетним данным), повторяемость превышения которой составляет 5% – 8 м/с.

Таким образом, основываясь на выявленных уровнях загрязнения, необходимо провести следующие инициативы для сокращения рисков здоровью населения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бычкова Е.А. Региональный менеджмент: социально-экологический аспект // Менеджмент в России и за рубежом. 2005. № 4.

Таблица 3

Экологические инициативы, необходимые для снижения эколого-экономических рисков в инфраструктуру крупных городов

Автотранспорт	Установки по сжиганию топлива	Промышленность	Населенные зоны	Питьевое водоснабжение и водораспределение	Поставка питьевой воды
- Замена топлива автотранспорта - Замена двигателя передвижных средств или совершенствование процесса его работы - Своевременное техническое обслуживание - Содержание автотранспорта в экологически чистом состоянии - Использование каталитических конверторов. - Рециркуляция отработавших газов. - Строительство оптимальной сети стационарных газозаправочных станций. - Стимулирование перевода на газосвое топливо. - Группа планировочных мероприятий: озеленение магистралей и улиц, организация подземных пешеходных переходов и пересечения улиц на разных уровнях. - Выделение полос движения общественного автотранспорта и скоростного безостановочного транспорта. - Выделение экологически чистых зон с использованием только электротранспорта. - Улучшение нормативной базы на качество топлива и выбросы вредных веществ. - Вывод из города транзитного транспорта (строительство объездных автотрасс). - Вывод из города складских баз и терминалов. - Увеличение пропускной способности транспортных магистралей за счет расширения проезжей части, капитального или ямочного ремонта мостовых, наиболее эксплуатируемых и трудно доступных в настоящее время улиц. - Организация и оснащение современным оборудованием постов контроля над состоянием воздушного бассейна города.	- Строительство автономного тепло-снабжения с малогабаритными котлами. - Внедрение систем пылегазоулавливания на основе циклонно-вихревых и пенно-капельных аппаратов. - Повышение уровня герметизации световых проемов и теплоизоляции строительных конструкций.	- Техническое развитие инженерных систем снижения выбросов загрязняющих веществ и внедрение их на предприятиях. - Внедрение экологически чистых технологий на промышленных предприятиях. - Перепрофилирование, техническое перевооружение и вынос вредных производств из районов плотной жилой застройки. - Проведение архитектурно-планировочных мероприятий и размещение новых предприятий, реконструкция и перевооружение действующих. - Создание санитарно-защитных зон промышлен-ных предприятий. - Разработка схемы воздушного бассейна и лексической системы мониторинга в городе.	- Оптимизация конструкции установок по сжиганию топлива. - Значительное увеличение объемов строительства небольших автономных систем теплоснабжения для административных зданий, многоквартирных домов, и т.д., чтобы снизить нагрузку на центральное отопление и сократить удельное потребление газа (на 10-30%). - Более широкое использование автономных теплогенерирующих устройств с интегрированным использованием продуктов сгорания. - Строительство систем регулирования минимального потребления топлива. - Установка систем регулирования тяги, с учетом нагрузки и климатических условий. - Улавливание и нейтрализация продуктов сжигания путем использования соответствующего технического оборудования. - Использование в домах современных теплосберегающих защитных конструкций. - Улучшение герметичности и теплоизоляции окон. - Использование обогревательных приборов с повышенной теплоотдачей. - Использование альтернативных энергетических установок: солнечных батарей, ветряков, теплоаккумуляторов. - Оптимизация и развитие системы и уровня управления установками сжигания топлива. - Усиление экологического аудита, инспекций и штрафных санкций, связанных с составом и объемом выбросов. - Проведение мероприятий в области экологического просвещения и информированию общественности (презентации, дебаты, семинары, конференции, симпозиумы, и пр.).	- Исследование возможности сохращения высокого микробного уровня в речной воде, улучшение качества сточных вод, сбор-ваемых выше по течению или поиск альтернативных мест сброса сточных вод или забора речной воды. - Исследование оптимальной химической дозы для получения максимальной эффективности; тип химических реактивов, дозировка, время сохранения и перемешивания, сезонные колебания. - Поиск альтернативных решений для сохращения предварительного хлорирования при очистке воды с целью сокращения содержания пестицидов, органических примесей, например, органолептических веществ. Потенциальной альтернативой очистки вод может быть озонирование. - Исследование уровня оптимального химического дозирования на стадии постхлорирования с целью сохранения системы чистой на всех этапах. - В качестве альтернативного варианта можно рассмотреть изменение графика расширения очистных сооружений в п. Александровка.	- Исследование необходимости сооружения станций по вторичному хлорированию в зонах с неудовлетворительным качеством вод по микробиологическим показателям. - Создание реального плана перспективного (3-4 года) и перспективного (15 лет) усовершенствования насосных станций и сети водопровода с целью сокращения утечек и других неполадок в различных районах города Ростова. Целевой уровень сокращения утечек – 15%, а в дальнейшем – 10%. - Проведение полного исследования по моделированию сети водоснабжения г. Ростова-на-Дону; разработка централизованной системы контроля СКАДА (SCADA) и в перспективе создание системы регистрации на сети, основанной на ГИС-технологиях. - Улучшение возможностей Водоканала по ремонту сети и поддержанию ее в необходимом техническом состоянии. - Создание плана по установке водных счетчиков, предпочтительно на основных вводах многоквартирных домов или нескольких частных домовладений. - Улучшение информированности населения о системе питьевого водоснабжения и рационального водопотребления. - Создание большего числа питьевых галерей, особенно в районах, где качество водопроводной воды неудовлетворительно.

ДОЛГОСРОЧНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В МИРЕ

Структура и состояние занятости населения в мире существенно изменяются в ходе исторического развития общества. На это весьма сильно воздействуют научно-технические процессы, глобализация, усиление мобильности человеческих ресурсов и иные факторы. Понимание устойчивых и неустойчивых тенденций во многом преобразуется, если анализировать динамику занятости населения не только в сравнительном аспекте, учитывая как развитые, так и развивающиеся государства, но и в долгосрочном масштабе.

С точки зрения современной стандартизации описания экономических явлений и процессов в международной и российской статистике к занятым относятся лица, которые в рассматриваемый период выполняли работу по найму за вознаграждение, а также приносящую доход работу не по найму самостоятельно или с одним или несколькими компаньонами, как с привлечением, так и без привлечения наемных работников [7, с. 32]. В число занятых включаются лица, которые выполняли работу без оплаты на семейном предприятии, а также лица, которые временно отсутствовали на работе из-за болезни, ухода за больными, ежегодного отпуска или выходных дней, обучения, учебного отпуска, отпуска без сохранения или с частичным сохранением заработной платы по инициативе администрации, забастовки, других подобных причин. Кроме того, занятое население классифицируется по своему статусу в системе отношений на работающих по найму и работающих не по найму.

Во многом большинство тенденций в области занятости связаны с уровнем экономической активности населения. Статистически также можно выявить определенные тенденции в экономической активности населения:

- в межстрановых сопоставлениях экономическая активность зависит от уровня душевого ВВП и носит U – образный характер: она максимальна в странах с самым низким уровнем дохода и в странах с высоким уровнем дохода (начиная примерно с 15000 долларов [8, р. 18–22]);
- как правило, уровень экономической активности зависит от гендерного фактора: у мужчин она выше, чем у женщин, но в межстрановых сопоставлениях, очевидно, что в развитых странах эта разница сглаживается, а в наименее развитых – углубляется;
- уровень экономической активности выше у лиц с более высоким уровнем образования вне зависимости от уровня развития страны;
- уровень экономической активности ниже у младших и старших возрастных групп, что связано с объективными причинами, но существует некоторая разность в зависимости от уровня развития стран: в менее развитых странах она высока и в младших группах, а в более развитых – в старших группах, включая в последние десятилетия и лиц пенсионного возраста.

В длительной перспективе в мире в связи с ростом населения традиционно возрастает и количество занятых. За прошедшее столетие (1900–2000 гг.) число занятых быстрее росло в развивающихся странах [5, с. 529–530]. При этом тем прироста был выше среднего показателя. Это полностью соответствует тенденциям изменения численности населения, ибо в XX-начале XXI вв. стало очевидным превышения доли лиц, проживающих в Латинской Америке, Африке, Азии над аналогичной долей в Европе, Северной Америке.

Темпы прироста занятости неравномерны по группам государств. Явным аутсайдером выступают страны Восточной Европы, в которых темпы прироста отстают от среднемировых примерно в 2 раза и ниже как российских показателей, так и показателей развитых стран.

Количественный прирост не всегда позволяет объективно оценить прогрессивность тенденций в данной сфере. Более того, часто он прямо свидетельствует об обратных закономерностях.

Существуют два варианта применяемых показателей занятости [6, с. 57]. Наиболее традиционным является показатель, определяемый, как соотношение численности занятого населения к численности экономически активного населения:

$$K_z = \frac{N_z}{N_{зан}} \times 100\% \quad (1),$$

где K_z – коэффициент занятости населения, $N_{зан}$ – численность экономически активного населения на период; N_z – численность занятого населения на период.

Он отражает степень полноты занятости по отношению к реальному предложению труда в экономике. Данный коэффициент в сумме с уровнем безработицы в процентах составляет 100%. Но он никаким образом не отражает наличие экономически неактивного населения, что не дает возможности отразить демографическую нагрузку на занятых и отразить степень использования труда (предложения труда). Для этих целей используется иной вариант показателя, характеризующего соотношение численности занятого населения в численности всего населения:

$$K_z = \frac{N_z}{N_n} \times 100\% \quad (2),$$

где K_z – коэффициент занятости населения, N_n – численность всего населения на период; N_z – численность занятого населения на период.

Рассчитанные показатели уровня занятости в мире по группам стран за прошедшее столетие по второму варианту демонстрирует относительную стабильность в длительной перспективе (см. таблицу 1.):

Таблица 1

Изменение уровня занятости в 1900-2000 гг. в мире.*

	1900 г.	1913 г.	1929 г.	1938 г.	1950 г.	1960 г.	1970 г.	1980 г.	1990 г.	2000 г.
Весь мир	0,4415	0,451	0,4446	0,4311	0,434	0,4354	0,4307	0,428	0,4103	0,415
Развитые страны	0,4276	0,439	0,4255	0,4133	0,4267	0,4382	0,442	0,4431	0,4463	0,4689
Развивающиеся страны	0,4542	0,456	0,448	0,438	0,44	0,4362	0,3789	0,4258	0,4005	0,4032
Восточная Европа	0,4028	0,405	0,4142	0,4114	0,4157	0,4286	0,4245	0,4274	0,4538	0,4508
Россия в совр. границах	0,4228	0,427	0,4084	0,4251	0,4375	0,4309	0,4309	0,4676	0,48	0,4467

Изменения, конечно, присутствуют и границы колебаний составляют от 37,89 до 48% численности всего населения за последние 100 лет при средней величине по миру в 43%. Но диапазон колебаний достаточно невелик (11,5–12%)

Несмотря на определенное постоянство данного параметра, направленность динамики занятости развитых и развивающихся стран различны: уровень занятости в развитых странах растет (это же прослеживается в России и государствах Восточной Европы), несмотря на наблюдающуюся с 60-х годов тенденцию старения населения, а в развивающихся странах – сокращается. Последнее обуславливает аналогичную среднемировую тенденцию в уровне занятости. Это может быть косвенным свидетельством подтверждения теории человеческого капитала и степени востребованности более квалифицированных работников по сравнению с менее квалифицированными и подготовленными. Но, есть и еще один парадокс: в группе развитых государств, В Восточной Европе, в нашей стране заметен рост занятости, как среди собственного населения, так и среди законных и незаконных мигрантов. Последнее связано с объемом создаваемых рабочих мест и степенью востребованности трудовых услуг внутри и за пределами страны.

Существует еще одна парадоксальная закономерность – в первой половине XX века уровень занятости был выше в развивающихся странах, и лишь с 60-х годов данные государства стали иметь показатели трудоустройства более низкие, чем остальные группы стран, что сохраняется и по сей день. Наиболее резкий спад произошел после освобождения от колониальной зависимости – между 1960 и 1970-ми годами. Это может быть связано и со структурной перестройкой производства в данный период. А также с политической, и, как следствие с экономической нестабильностью. Специалисты в области экономики развития неоднократно

* Рассчитано автором на основе данных по: [5, с. 497–498, 529–530].

отмечали, что способы и механизмы, характерные для экономики развитых стран при перенесении их в развивающиеся государства часто приводят к совершенно противоположным последствиям, иной раз и губительным.

Показатель, характеризующий соотношение численности занятого населения к численности всего населения, не может соразмерно охарактеризовать степень полноты занятости, как ее понимают в рамках экономической теории. Для выявления наличия полной занятости в теоретическом плане необходимо определить количество вакантных рабочих мест, а также уровень фрикционной и структурной безработицы. Если количество вакансий и безработных, отнесенных к указанным видам, совпадает, то только в данном случае можно сделать вывод о наличии полной занятости.

Уровень (коэффициент) занятости – это показатель, который характеризует степень использования трудоспособного населения в сфере общественно полезного труда. Он указывает на сложившуюся ситуацию в экономике страны, деловую и финансовую активность, платежеспособный спрос населения. Данный показатель зависит от уровня развития производительных сил, от уровня научного управления социально - экономическими процессами в обществе, величины рабочего дня, коэффициента сменности и т.д.

В настоящее время определение точного показателя уровня занятости населения в России и многих других странах затруднено в силу нескольких обстоятельств: существования так называемой вторичной занятости; существование внезаконной занятости; рост теневой экономики (по некоторым и российским, и зарубежным оценкам ее уровень в России в начале и середине 90-х годов достигал 30-40% и продолжает оставаться достаточно высоким) [1, с. 52; 4, с. 34; 2, с. 20]; ошибки в подсчетах; неполнота информационной базы и ее искажения субъективного и объективного характера; существование скрытой безработицы, когда человек юридически числится работающим, но проводит в вынужденных отпусках большую или меньшую часть рабочего времени; различие в методологии отнесения к занятым.

Полнота занятости не всегда означает высокую степень эффективности занятости. Это делает невозможным в процессе исследования ограничиться только количественными величинами, даже в динамическом варианте. Обычно эффективность трудовой деятельности (занятости) характеризуют через производительность труда.

Динамика производительности труда в мире за последнее столетие возросла примерно в 4,8 раза, при этом явное лидерство принадлежит отнюдь не развитым странам, которые занимают по группам только 3 место), а странам Восточной Европы (6,3 раза) и развивающимся странам (в 6 раз). К нашему сожалению аутсайдером является Россия в современных границах, так как в нашей стране уровень производительности за столетие вырос только в 3 раза (рассчитано по: [5, с. 539–540]). При этом развитые страны являются в среднем не только лидерами по абсолютным показателям, но и по темпам прироста, за исключением периода с 1950 по 1980 год, когда Россия и Восточная Европа опережали развитые страны.

С 90-х годов в нашей стране наметился явный спад производительности труда, в то время как по остальным группам государств продолжался ее прирост. Причина очевидна – затяжной трансформационный кризис, который бывшие страны соцлагеря из Европы преодолели более легко и быстро, в том числе и за счет помощи из-за рубежа.

Следует также иметь в виду, что в среднем с 50-х годов, по мере разворачивания НТР в мире темпы прироста производительности труда резко возросли, но по группам стран период скачка различается. Наиболее ощутимым (практически в 2 раза) он был в Восточной Европе, которая и раньше всего осуществила его (между 1938 и 1950 гг.), и в нашей стране (1950 - 60-е гг.). Развитые и развивающиеся страны присоединились на десятилетие позднее и с меньшими темпами (примерно на 43%).

Что касается структурных показателей занятости, то они определяются через соотношение каждой конкретной группы занятых по отношению к общей численности занятых. При помощи структурных показателей можно сделать весьма точные выводы о качественных показателях занятости. Они отражают сочетание различных форм занятости, степень прогрессивности структуры занятости населения в целом в межстрановых сопоставлениях.

В современных статистических сборниках чаще всего приводят показатели распределения занятых по отраслям, профессиональным группам, уровню образования, возрастам и полу. Первые три показателя позволяют охарактеризовать воздействие научно-технических изменений на структуру занятости.

Динамика структуры занятости в межотраслевом разрезе в мире в 1900-2000 гг. показывает, что все меньше населения работает в сфере материального производства (в среднем число занятых сократилось на 36 %) и все больше в сфере услуг (доля возросла на 140%, то есть практически в 2,4 раза) (рассчитано по: [5, с. 535–538]). Если на начало XX века в области материального производства работало практически 80% всего экономически активного населения, то на начало XXI века – уже немногим более 50%. Однако групповые показатели имеют существенные отклонения от усредненных. Так в нашей стране и в группе развитых государств число занятых в материальном производстве сократилось наиболее очевидно – практически на 50 и 49 % соответственно, параметры в Восточной Европе и по развивающимся странам близки к мировым (33 и 36 % соответственно). Они и определяют общую тенденцию.

Наша страна является безусловным лидером в области темпов прироста занятости населения в сфере услуг. За 100 лет достигнут более чем четырехкратный прирост. Близки к этому темпы и в развивающихся странах – 3,7 раза, в то время как доля занятости в сфере услуг в Восточной Европе и развитых государствах возросла только примерно в 1,6 раз. Это легко объяснимо с точки зрения стартовых показателей, которые у инсайдеров в области роста были очень низки (в 3-4 раза ниже, чем у аутсайдеров) на начало периода.

Интересно также и то, что только в России и развитых государствах доля занятости в сфере услуг выше доли занятых в сфере материального производства, но мы уступаем развитым странам практически в 1,5 раза (29,3 и 43,1% соответственно).

Перераспределение занятости в пользу сферы услуг является очевидным, как и лидерство в этом отношении развитых стран. Такой тип занятости характерен для постиндустриального общества, к которому медленно движется весь мир. Быстрее изменения стали происходить во второй половине XX века, чему способствовали научно-технические революции данного периода.

Следует отметить более успешную трансформацию занятости в России, которая на начало двадцатого столетия имела отраслевую структуру занятости, более близкую к развивающимся странам, а в конце периода вплотную приблизилась к развитым странам. Изменения происходили и внутри сегментов материального производства и сферы услуг. В сфере материального производства произошло резкое падение занятости в области сельского хозяйства, что связано с определенной уникальностью данной отрасли: повышение эффективности производства в данной сфере ведет не к ее расширению, а именно к сокращению занятости, так как спрос на продукцию отрасли низкоэластичен. Что касается промышленности, то тенденция к ее росту с переходом к постиндустриальному обществу и массовой автоматизации производства преобразуется в тенденцию к сокращению занятости при сохранении первенства среди других сфер материального производства. Традиционен рост занятости в строительстве:

В сфере услуг очевидны тенденции роста финансовых и так называемых прочих услуг. По классификации ВТО в настоящее время насчитывается более 160 видов услуг, которые включают более значительный спектр, чем в начале столетия (от ремонтных услуг до специализированных научных исследований). Тенденции занятости в сфере услуг таковы, что во второй половине XX века развивающиеся страны начали достаточно быстро осваивать новые сферы и по темпам прироста существенно обгоняют в данной сфере развитые страны. Непростительно мала доля занятости в сфере финансовых услуг в нашей стране и странах Восточной Европы. Доли торговли и транспортных услуг практически неизменны, и их прирост не является заметным. (Рис. 1)

Подобные тенденции в структуре занятости по отраслям диктуют изменения в структуре занятости по уровню образования и по профессиональным группам.

В работе, посвященной информационной эпохе, М. Кастельс приводит данные по структуре занятых в последние 50 лет по таким развитым странам, как США, Япония, Германия, Франция и другим, структурируя их по таким группам, как менеджеры, профессионалы, техники, работники торговли, канцелярские служащие, квалифицированные рабочие и операторы, полуквалифицированные работники сферы услуг и транспорта, сельскохозяйственные рабочие и менеджеры, неквалифицированная рабочая сила [3, с. 292–295]. Как минимум первые две категории относятся преимущественно к лицам с высшим образованием. Их доля постоянно возрастает по всем развитым странам. Эта тенденция столь же устойчива, как и тенденции роста занятости в торговле и сокращения занятости сельскохозяйственных рабочих и менеджеров (хотя последняя тенденция имеет различные темпы падения по государствам, что во многом зависит от динамики изменений структуры производства и первоначальной доли

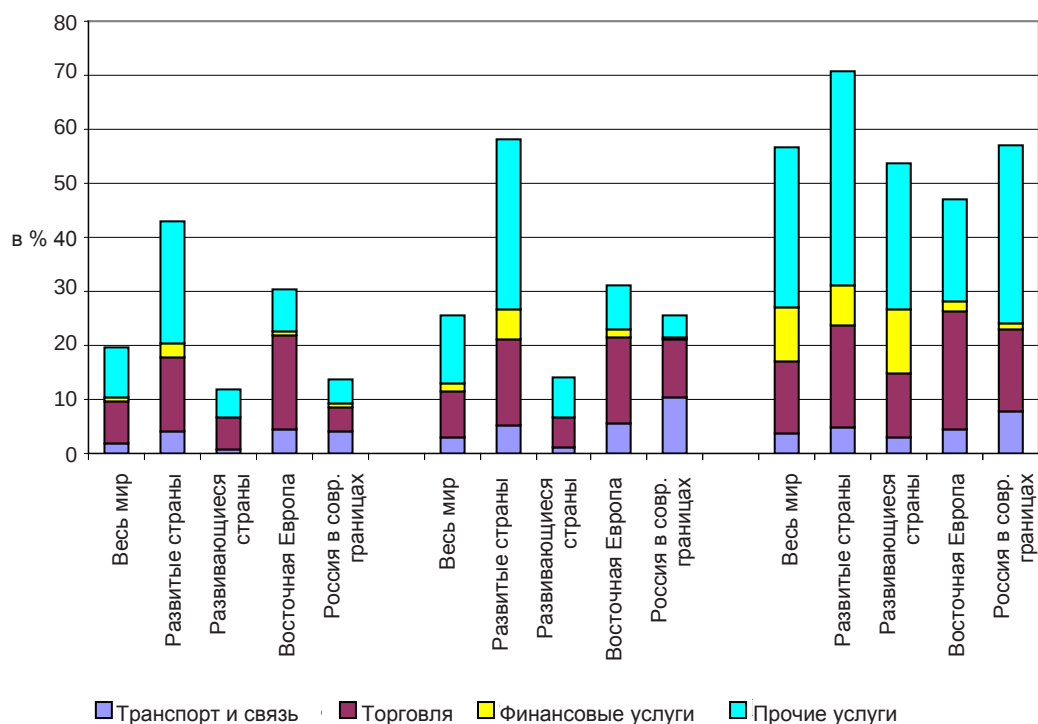


Рис. 1. Динамика структуры занятости в сфере услуг в мире в 1900–2000 гг.

сельскохозяйственной занятости – например, в Японии и Канаде удельный вес сократился более, чем в 5 и 4 раза соответственно, а в Германии менее, чем в 2 раза).

Динамика занятости остальных групп весьма существенно различается по странам. Так, например, в Великобритании практически на 100% сократилось число квалифицированных рабочих, а в Японии их доля выросла.

В целом же, данные за последние десятилетия дают возможным сделать вывод о том, что очевидным является рост уровня образования занятых вне зависимости от специфики страны и изменения профессиональной структуры в соответствии с отраслевой структурой.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вишневская Н. Российский рынок рабочей силы и опыт Запада // Мировая экономика и международные отношения. 1992. № 8.
2. Вопросы количественной оценки показателей ненаблюдаемой экономики в России / Под ред. А.Е. Косарева М.: ТЕИС, 2003.
3. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. М.: ГУ – ВШЭ, 2000.
4. Корчагин В.П. Индикаторы экономико-демографического развития населения // СОЦИС. 1996. № 9.
5. Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет / Под ред. И.С. Королева. М.: Экономика, 2003.
6. Обзор занятости в России. Выпуск 1. (1991–2000 гг.). М.: ТЕИС, 2002.
7. Россия в цифрах: Крат. стат. сб. / Госкомстат РФ. М.: Финансы и статистика, 2006.
8. Key Indicators of the Labour Markets. Geneva: ILO, 1999.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ В
ПРЕДПРИЯТИЯХ КУРОРТНО-РЕКРЕАЦИОННОЙ СФЕРЫ УСЛУГ

В современных российской экономике большая часть предприятий курортно-рекреационной сферы услуг (санатории, пансионаты, гостиницы) функционирует на основе принципов самоуправления и самофинансирования с конечной целью получения прибыли, что характеризует их деятельность как предпринимательскую. При этом общество ставит перед ними социальные задачи, государство – социально-экономические, а собственники – чисто экономические. В частности санатории региона Кавказские Минеральные Воды (КМВ), являясь регионообразующими предприятиями, решают задачи социальные, увеличивая количество рекреантов и повышая качество услуг, социально-экономические – увеличивая платежи в пользу государства, экономические – повышая показатели эффективности деятельности и объемы получаемой прибыли.

В таких условиях руководство санаториев вынуждено использовать современные системы и методы управления. Исследование показало, что достижение целей предприятий курортно-рекреационной сферы и наиболее эффективное осуществление перечисленных выше мероприятий возможны на основе внедрения передовых систем управления. К их числу относится контроллинг. Одной из главных предпосылок внедрения концепции контроллинга в предприятиях курортно-рекреационной сферы является необходимость в системной интеграции различных аспектов управления в организационной системе. Контроллинг обеспечивает методическую и инструментальную базу для поддержки основных функций менеджмента: предвидения, регулирования, мотивации, организации, контроля [6, с. 32].

В современной теории встречается большое количество определений понятия «контроллинг». Наиболее подходящим для предприятий курортно-рекреационной сферы, отражающим его предназначение, является трактовка, предложенная А.Р. Мшвиладзе [4, с. 23]. Он определяет контроллинг, «как подсистему управления, направленную на координацию процессов планирования, реализации и контроля на основе интеграции информации стратегического и оперативного учета с ориентацией всей управленческой системы на достижение целей предприятия с преобладанием целей повышения рентабельности и ликвидности».

Задачи контроллинга определяются конечными либо промежуточными целями каждой конкретной здравницы. В сфере учета и обеспечения аналитической информацией задачи контроллинга включают: создание системы сбора и обработки информации; стандартизацию информационных каналов и носителей; выбор методов обработки информации и учета. В задачи контроллинга входит также проведение специальных исследований для определения состояния и тенденций развития предприятия в рыночных условиях. В сфере поддержки процесса планирования выполняются следующие задачи контроллинга: формирование системы комплексного планирования; разработка методов планирования; определение необходимой информации для разработки базисных планов предприятия (продаж, ликвидности, капитальных вложений и т. д.), источников информации и путей ее получения.

Сфера контроля за реализацией решений предполагает разработку методов контроля, определение места его проведения и объем. При этом заранее определяются допустимые границы отклонений контрольных величин, проводится анализ отклонений с выяснением причин их появления, вырабатываются предложения по уменьшению отклонений [5, с. 128].

Для санаториев система контроллинга открывает возможность интегрировать учет, планирование и маркетинг на предприятии в целостную концепцию эффективного управления в целях обеспечения его стабильного существования на рынке. Цели, принципы управления, способы достижения целей должны быть доведены до каждого сотрудника предприятия. Это делается в письменной форме, документально закрепляется и доводится до всех подразделений предприятия. Осознание стратегии предприятия его работниками стимулирует стремление к качественной работе, ее мотивацию, формирует добротный моральный климат на предприятии.

Роль контроллинга состоит в создании, обработке, проверке и представлении системной управленческой информации, а также в поддержке и координировании процессов планирования контроля [4, с. 38].

Вышеизложенное дает основания рекомендовать внедрение в санаториях, в т. ч. региона КМВ системы управления, основывающейся на принципах контроллинга.

Исследование курортно-рекреационной сферы предпринимательства в регионе КМВ показало, что санатории являются относительно крупными предприятиями (минимальное количество работников - 90). Поэтому рациональное управление на базе системы контроллинга необходимо осуществлять с применением современных технических средств и программных продуктов, т. е. возникает необходимость полной информатизации процесса управления.

Важным условием этого является комплексность, которая позволит упорядочить процессы, протекающие внутри санатория. Центральным звеном информатизации является система бухгалтерского и управленческого учета и отчетности. Кроме того, в современных условиях осложняется нормальное функционирование здравниц без компьютерной системы регистрации и размещения отдыхающих. Современные программные продукты позволяют учитывать и держать на постоянном контроле сроки заселения и отъезда рекреантов, а также загруженность номерного фонда и т. д. Автоматизация работы отдела маркетинга позволяет вести справочники категорий номерного фонда, квот, контрагентов и договоров; облегчить работу по планированию заездов, контролю остатка мест, состоянию заявок, формированию пакетов путевок и оформлению реализации. Именно автоматизация этого участка работы даст возможность предоставлять потенциальным клиентам санатория полноценную возможность работы с динамическими Internet-сайтами. Последние позволяют осуществить заказ путевок в режиме реального времени. Руководство и экономический отдел необходимо оснастить программами, позволяющими проводить расчеты различных экономических показателей, производить их сопоставление, выводить графики на основе информации, аккумулируемой в бухгалтерии. Это позволит в оперативном порядке осуществлять причинно-следственный анализ тех или иных процессов и получаемых результатов.

Важным и необходимым среди прочих является использование методов маржинального анализа. При этом появляется возможность определения одного из важнейших ориентиров в управлении предприятием – точки безубыточности. Для санаториев точка безубыточности в целях повышения информативности может быть выражена в процентах использования мощности. В свою очередь мощность представляет собой произведение количества койко-мест и количества дней в анализируемом периоде (году) и выражается соответственно в койко-днях.

Для нахождения критического % использования койко-дней применимы следующие модели:

1) модель себестоимости продукта:

$$y_x = a + vx, \quad (1)$$

где y_x – сумма затрат при x процентах использования койко-дней; a – общая сумма постоянных затрат за период; v – удельные переменные затраты на 1 % использования койко-дней.

2) модель выручки от реализации продукта (f_x):

$$f_x = px, \quad (2)$$

где p – выручка, приходящаяся на 1% использования койко-дней.

В целях нахождения точки безубыточности необходимо приравнять правые части уравнений (1) и (2):

$$px = a + vx, \quad (3)$$

откуда:

$$x = a / (p - v) \quad (4)$$

При таком x сумма выручки будет равна сумме затрат, что и будет критическим % использования койко-дней.

Применение данной модели позволяет с максимальной степенью наглядности определять и представлять для руководства санатория важнейшие показатели, служащие ориентирами в управлении (рис. 1). На основе их возможно принятие научно обоснованных управленческих решений.

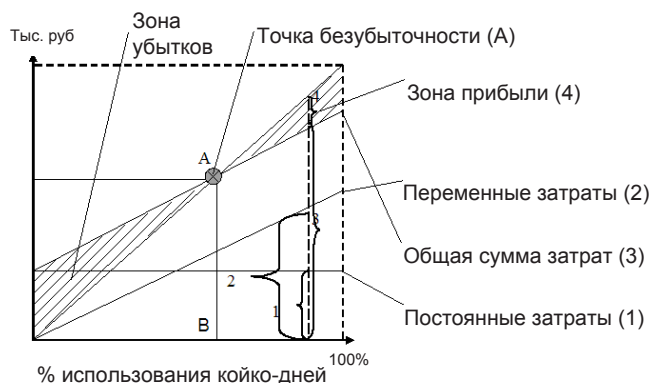


Рис. 1. Графический метод определения критического объема использования койко-дней в санатории (точка B)

Используя данные оперативного учета, экономический отдел санатория может готовить для менеджмента ежемесячные наглядные отчеты (рис. 2).

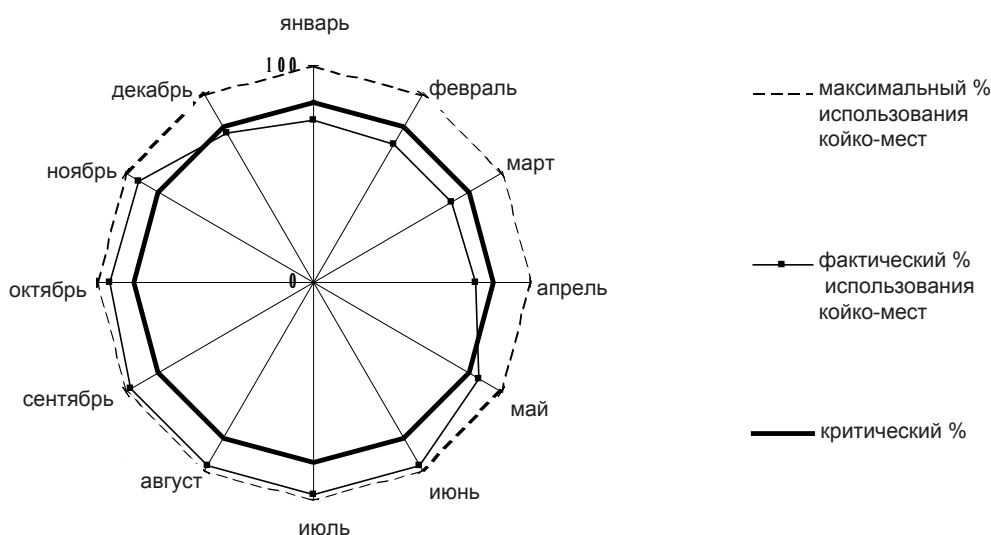


Рис. 2. Аналитический отчет руководству санатория о загрузке мощностей (% использования койко-дней)

На рисунке 2 наглядно и четко представлено, что зона фактического % использования койко-дней расположенная внутри условного круга критического % является ни чем иным как зоной убытков. В условно-теоретическом примере приведенном на рисунке 2 видно, что убыточность, обусловленная низким % использования койко-дней возникает в месяцы наименьшей отпускной (курортно-рекреационной) активности населения. Это может быть сигналом для менеджмента о принятии соответствующих мер к повышению степени использования мощности путем маркетинговых методов продвижения курортно-рекреационного продукта именно в критические периоды.

Так, с применением предложенных выше моделей были рассчитаны критические проценты использования мощности шести санаториев КМВ (табл. 1)*.

* Рассчитано на основании данных отдела региональных счетов и балансов Ставропольстата, а также данных отдела курортов и туризма Администрации особо охраняемого эколого-курортного региона Кавказских Минеральных Вод [7; 8].

Таблица 1

Критический % использования койко-дней в санаториях КМВ в 2006 г.

Санаторий	Формула определения критического % использования койко-дней	% использования койко-дней	
		критический	фактический
Им. Димитрова	$1023,8x = 57311,02 + 308,59x$	80	98
Нарзан	$474,8x = 20113,62 + 117,72x$	56	91
Здоровье	$516,05x = 22947,57 + 162,58x$	65	76
Металлург	$1015,82x = 47979 + 354,3x$	72,5	82,5
Центросоюза	$370,7x = 16287,6 + 133,1$	68,5	74
Исток	$644,13 = 13264,1 + 203,24$	45	50

Из таблицы 1 видно, что в целом за 2006 г. в обследованных санаториях достигалось превышение фактического % использования койко-дней над критическим. Однако в зимне-весенние месяцы в большинстве здравниц между этими показателями наблюдалась отрицательная разница. Это повлекло за собой прямые убытки в сумме более 8 млн. руб.

В такой ситуации, получаемые с помощью описанных методов экономического анализа данные, являясь одними из основных ориентиров в управлении санаториями в современных условиях. Маржинальный анализ может быть использован как действенное средство обоснования целесообразности и необходимости осуществления тех или иных маркетинговых мероприятий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник. М.: Омега-Л, 2005.
2. Друри К. Управленческий и производственный учет: Учебник. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005.
3. Карминский А.М., Оленев Н.И., Примаков А.Г., Фалько С.Г. Контроллинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях. М.: Финансы и статистика, 1998.
4. Мшвилдадзе А.Р. Управление предприятием на основе концепции интегрированного контроллинга: Автореф. дисс. ... канд. экон. наук. Хабаровск, 2000.
5. Николаева О.Е., Шишкова Т.В. Управленческий учет: Учебник. М.: КомКнига, 2006.
6. Репина О.В. Организация контроля за деятельностью субъектов хозяйствования в условиях рынка: Дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05. М.: РГБ, 2003.
7. Данные отдела региональных счетов и балансов Ставропольстата.
8. Данные отдела курортов и туризма Администрации особо охраняемого эколого-курортного региона Кавказских Минеральных Вод.

АХПОЛОВА В.Б.

ДЕТЕРМИНАНТЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

Совокупность взаимосвязанных признаков (укрепление вертикали государственной власти; формирование устойчивой «партии власти»; институционализация основных рынков; относительно устойчивый восстановительный рост и постановка задачи перехода к системному развитию; реализация национальных проектов в социальной сфере и др.) свидетельствует о том, что в современной России сложилась и вступила в процесс собственного развития определенная общественная система, которая начала воспроизводить сама себя. Идентификация данной системы имеет первостепенное значение, поскольку позволяет раскрыть ее содержание, установить траекторию ее дальнейшей эволюции, обосновать рациональную стратегию социально-экономической политики.

Выделим ряд методологических аспектов такой идентификации. Во-первых, неправомерно квалифицировать данную систему как сугубо экономическую, абстрагируясь от реально достигнутого уровня социализации хозяйственной жизни. Мы имеем дело с социально-экономической системой, в которой происходит существенное расширение зоны системной ответственности всех составляющих ее элементов – здесь недостаточно покрыть потребности хозяйственного процесса на основе оптимизации совокупных затрат его участников, поскольку приходится обеспечить еще и социальное взаимодействие в заданном пространстве, а также формирование на основе такого взаимодействия устойчивой социальной общности людей.

П. Кругман справедливо отмечает, что взаимное приспособление индивидуальных элементов, соединенное с самоорганизующимся поведением системы, рождает поведенческое целое, по уровню своего развития превосходящее поведение любого элемента, слагающего это целое. Характерным примером возникновения такого социально целостного поведения может быть «незримая рука», устанавливающая согласие в пределах какой-то общности участников рынка [6]. Отметим, что незримая прежде рука неведомого творца общественного согласия в современных социально-экономических системах приобретает явные очертания руки государства, гиперкорпораций, либо представительных общественных организаций.

Общественное согласие является ключом к пониманию и практическому установлению социальной самоорганизации. Дж. Бьюкенен полагает необходимой социальную коррекцию методологического индивидуализма современного либерального направления экономической науки: «Сама природа экономического процесса обеспечивает человеку максимальную выгоду. Однако проблему максимизации собственного богатства нельзя механически переносить из сферы экономики в область политики, поскольку для последней этот стимул не так характерен» [2, с. 20]. Область политики, поскольку она противопоставлена сфере экономики, может быть определена как область регулирования социальных отношений, социальная сфера.

Второй методологический аспект идентификации социально-экономической системы современной России заключается в единстве противоположностей – экономической и социальной ветвей данной системы. С одной стороны, социальные отношения, как и обычный рынок, представляют собой систему обмена между отдельными участниками, в которой последние соединяя свои усилия, то есть коллективно, поддерживая необходимый уровень общественного согласия и единства своих интересов, стремятся к достижению своих частных целей, так как не могут реализовать их путем простого рыночного обмена.

С другой стороны, если в сфере специфически экономических отношений, то есть на обычном рынке, люди просто меняют один товар на другой, то в сфере социальных отношений они вступают в более сложные, опосредствованные общественным согласием отношения – например, соглашаются платить налоги в обмен на получение необходимых всем и каждому, то есть всеобщих в очерченном государственными границами пространстве, благ.

Третий методологический аспект идентификации социально-экономической системы современной России состоит в определении роли государства в данной системе. Отечественная экономическая наука переживает в данном отношении переломный период. Либеральная тенденция уступает перед мощным напором хорошо знакомого нам этатизма. Государство воспринимается многими исследователями как демиург социально-экономической системы современной России.

Тенденция к укреплению вертикали власти способствует возрождению сформировавшейся еще в советский период концепции социального всемогущества государства. Но любая реальная тенденция имеет свою меру, которой и надлежит руководствоваться в ее оценке, оставляя в стороне экономический романтизм и усердие «идеолога на казенной службе». Критически оценивая социальный созидательный и преобразовательный потенциал российского государства, не следует забывать о том, что реализуемые им в настоящее время национальные проекты всего-навсего возвращают обществу давно просроченные государством социальные долги.

Возвеличивание возможностей государственного вмешательства в естественное развитие социально-экономических отношений, конечно же, основывается на абсолютизации факторов применения силы и внеэкономического принуждения к какой-либо деятельности. Можно издавать любые приказы, но выполнены будут только те из них, которые обладают

необходимыми предпосылками для своей реализации. Предпосылки же по команде не формируются, а складываются в процессе длительного и противоречивого естественного развития.

Элементы насилия и внеэкономического принуждения, характерные для государственной деятельности, переносятся людьми лишь потому, что конечные результаты политически организованного социального «обмена» благ соответствуют интересам людей. При отсутствии такого соответствия интересам методы государственного насилия вступают в противоречие с ценностями и потребностями, на которых основано современное общество.

Развитие любой общественной системы задано ее детерминантами, под которыми мы понимаем исторически сформировавшиеся, устойчиво воспроизводимые объективные факторы внешней и внутренней сред ее существования, играющие решающую роль в функционировании и развитии социально-экономической системы. Изменить характер эволюции системы можно, только при условии смены детерминант, что происходит крайне редко, в переломные моменты развития, когда в дело вступают всем известные революционные «локомотивы истории».

Детерминанты социально-экономической системы современной России бессмысленно искать, отделяя друг от друга внешнюю глобализирующую среду интеграционного взаимодействия и историческое своеобразие ранее пройденного страной пути. Они заданы противоречивыми стыками внешней и внутренней сред данной системы, одновременно и параметрами интеграционного взаимодействия со всем остальным миром, и параметрами глубокой спецификации, непохожести ни на одну другую страну. Осмысление опыта полутора десятилетий становления социально-экономической системы России (1991–2006) позволяет определить указанные детерминанты следующим образом.

А. Принадлежность к «экономике пространства». О. Мамедову принадлежит одна из перспективнейших идей анализа двух противоположных способов организации экономических отношений – «экономики времени» и «экономики пространства» [4, с. 205]. Практически безграничное пространство в сочетании с невысокой плотностью населения и наличием разнообразных экстремальных условий проживания (а чаще всего, элементарного выживания) людей обусловили формирование в России типичной «экономики пространства». Она изобилует как ресурсами, так и препятствиями на пути их освоения.

Экономия времени, характерная для локализованных в относительно небольшом пространстве стран, в огромном пространстве России более чем проблематична, здесь удобнее существовать, раздувая и имитируя неизбежные издержки и потери, пряча в них свою долю сокрытого от всех дохода. Именно здесь, между прочим, лежит основание хорошо знакомого нам и устойчиво отождествляемого с Россией феномена всеобщего, безмерного и безудержного воровства, о котором столько написано.

«Экономика пространства» не может быть в произвольном порядке заменена на «экономику времени», как бы этого не хотелось реформаторам и преобразователям. Более того, она активно отторгает насильственно внедряемые в ее структуру чужеродные институты, восстанавливая свою органическую целостность. Прежде всего, необходимо понять внутреннюю организацию «экономики пространства» и избавиться от поверхностно-высокомерного отношения ко всему, что не вписывается в рамки неоклассической доктрины, сложившейся в условиях «экономики времени».

Б. Устойчивая асимметрия институтов власти и собственности, доминирование власти и служебная роль собственности. Попытка либеральной реформации социально-экономической системы России ярко продемонстрировала эту асимметрию. Приватизации в понимании реформаторов в России просто не было. Вместо реализации идеально представленной модели преобразования государственной собственности власть в процессе становления системы современной России создала собственность «для себя» и в своих интересах. В социально-экономической системе современной России собственность либо верно служит власти, либо перераспределяется в пользу других, более внятных субъектов. Никакого баланса сил между собственностью и властью и в помине нет.

В данном отношении характерно горькое, но запоздалое признание одного из ведущих идеологов и руководителей рыночных преобразований в России Е. Гайдара: в стране, где власть устойчиво доминирует над собственностью, «создание и перераспределение административной ренты куда более надежный путь к обогащению, чем освоение новой продук-

ции, выход на новые рынки». Отсюда и утвердившаяся в стране модель бюрократического капитализма, в которой чиновничество обращает себе на пользу любую попытку усиления вертикали власти [3, с. 365].

В. Рентная ориентация развития. Нацеленность отечественного хозяйства на извлечение надежной ренты, а не сомнительной прибыли диктуется масштабами пространства, его ресурсным потенциалом и историческим наследием, то есть накопленным капиталом социально-экономической культуры. В лучшие годы своей истории Россия сумела возвысить рентную ориентацию своего развития до индустриальной формы. Государство владело всем хозяйственным пространством, его ресурсами, важнейшими факторами производства и извлекало промышленную ренту, превращая всех своих граждан в совокупную рабочую силу на казенной службе.

Но после 1991 года ситуация в данной сфере претерпела откат назад – мы вернулись к архаической природной (сырьевой) ренте, формируя львиную долю государственного бюджета за счет доходов от добычи и продажи нефти, газа, древесины, цемента, выплавленного металла.

Анализ рентной ориентации развития России приводит нас к важной в научном отношении антиномии:

- с одной стороны, рента может быть квалифицирована как высшая форма прибавочного продукта; недаром учение о ренте венчает исследование форм прибавочной стоимости в «Капитале» К. Маркса [5, с. 165–167, 189];
- с другой стороны, рента выступает как способ маргинального, отчужденного от развития, существования субъектов социально-экономических отношений.

Способ разрешения данной антиномии подсказан процессом эволюции самой ренты – от примитивных форм присвоения необработанных природных ресурсов до интеллектуальной ренты, присваиваемой собственниками человеческого капитала. Однако асимметрия институтов власти и собственности удерживает нас в поле административной ренты, которая тяготеет к контролю над природными ресурсами и сторонится опасных для власти собственников человеческого капитала.

Г. Этноэкономическая определенность отношений в огромном пространстве Евразии. Любое социально-экономическое отношение облачено в соответствующую этническую форму, отличается «лица не общим выраженьем». В этом отношении Россия призвана быть связующим звеном между Востоком и Западом. Соль – в уровне понимания этой истины. Можно понимать ее в смысле бытия транспортным коридором, обеспечивающим вынос из страны природных ресурсов, элементов человеческого капитала и предпосылок для инноваций; но можно понимать ее и в смысле бытия пространством для широкого инновационного взаимодействия, развития научного процесса, образования людей и интеграции разностороннего опыта.

Д. Имперский способ внутренней организации и имперская форма внешнего проявления отношений социально-экономической системы России. Эти способ и форма обусловлены не только и не столько масштабами России, сколько устойчивой внешней экспансией страны, ее стремлением расширить подконтрольное собственной вертикали власти пространство, ее претензиями на ведущее положение в современном мире. Суть дела не в имеющемся пространстве, а в стремлении его наращивать.

Современная Российская империя сложилась на стыке двух существенно различных начал – рентных отношений, принадлежащих прежней экономической эпохе, и виртуальных отношений, господство которых утверждается в масштабах глобальной общественно-хозяйственной системы. Если ограничиться кратким определением, то современная Россия есть империя, генетически связанная с предшествующим развитием империи Романовых и СССР, господство которой обеспечивается с помощью виртуальных инструментов и реализуется в форме природной ренты.

С одной стороны, Россия как империя встроена в систему финансовых рынков, глобальное информационное пространство и не может обособиться от расширенного воспроизводства многообразия виртуальных инструментов. Она активно использует эти инструменты для укрепления и развития вертикали своей государственной власти. С другой стороны, современнейшие виртуальные инструменты инвестиционного процесса, финансовых отношений, маркетинга, PR-технологий обслуживают архаичный по своему функциональному содержанию процесс извлечения и распределения природной ренты, обеспечивают замыслы наподобие создания газового картеля.

Е. Мощная тенденция к дезинтеграции огромного пространства социально-экономического взаимодействия. Указанная тенденция отнюдь не исчерпала себя после распада СССР. Регионы

современной России слишком слабо связаны между собой по горизонтали – товарными и финансовыми потоками, потоками рабочей силы и человеческого капитала, совместными инвестиционными проектами, наконец, общей инфраструктурой. Теория менеджмента давно знает перспективы развития систем с перегруженной вертикалью и дефицитом горизонтальных связей.

Надо попытаться трансформировать тенденцию к дезинтеграции в тенденцию к эффективной регионализации на основе формирования масштабных метарегиональных структур, более сбалансированных по своему ресурсному обеспечению, а главное, способных наладить в своем расширенном пространстве сначала обычное транзакционное, а затем и более сложное интеграционное взаимодействие.

Ж. Устойчивая социально-экономическая поляризация огромного пространства. В условиях институциональной асимметрии социально-экономической системы России жесткая субординация по отношению к вертикали государственной власти обрекает регионы на тяжелое бремя социально-экономических последствий непродуманных федеральных реформ. Тяжелее всего последствия таких реформ в социальной сфере, а также в финансовой и инвестиционной областях.

Если федеральный центр шаг за шагом перераспределяет в свою пользу налоговые потоки, то тем самым он оставляет без ресурсного обеспечения ряд потребностей региональных систем. Данное обстоятельство обуславливает разрастание пространственной поляризации страны и, соответственно, необходимость формирования инерционного и затратного механизма финансовой помощи регионам из федерального бюджета.

Регион, регулярно получающий финансовую помощь, последовательно теряет свою субъектность, приобретая взамен синдром «протянутой руки» и соответствующие ему формы социально-экономического поведения:

- иждивенчество;
- избыточно затратный характер осуществляемых проектов;
- коррумпированность органов власти и управления.

3. Уродливая трансформация общественного сектора социально-экономической системы. Общественный сектор принадлежит к числу наиболее динамично развивающихся в системах передовых стран мира, его функции шаг за шагом умножаются. В современной России данный процесс весьма специфичен, поскольку в условиях переходной экономики на месте институциональных разрывов в рыночной структуре возникают особого рода «компенсационные» некоммерческие организации, от оптимального функционирования которых во многом зависит социально-экономическое развитие территорий. Они компенсируют неэффективные рынки с высокими транзакционными издержками, переводя ряд частных благ в категорию общественных; соответствующий способ экономической координации следует квалифицировать как неэффективный, поскольку совокупные общественные затраты на обеспечение деятельности «компенсационных» некоммерческих организаций несоизмеримы извлекаемому общественному эффекту [1, с. 25].

В ряде случаев некоммерческие организации просто маскируют процесс «теневого» извлечения и распределения прибыли, что обуславливает не только высокие транзакционные издержки, но и, что гораздо хуже, общественную дискредитацию данной формы организации социально-экономических отношений, восстановление нормального статуса которой потребует больших затрат ресурсов и общественного времени.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белоусов В.М., Бортник Е.М., Фатеева С.В. Некоммерческие институты: закономерности становления и функционирования. Ростов н/Д: ИнфоСервис, 2003.
2. Бьюкенен Дж. М. Сочинения. Серия: «Нобелевские лауреаты по экономике». Т. 1. М.: Таурус Альфа, 1997.
3. Гайдар Е.Т. Дни поражений и побед. М.: Вагриус, 1996.
4. Мамедов О.Ю. Смешанная экономика. Двухсекторная модель. Ростов н/Д: Феникс, 2001.
5. Маркс К. Капитал. Т. 3 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 25. Ч. 2.
6. Krugman P. The Self-Organizing Economy. Malden: Blackwell, 1996.

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИОННОЙ ПАРАДИГМЫ

Проблемы глобализации находятся в центре внимания аналитиков всего мира уже на протяжении нескольких лет. Сегодня категория «глобализация» прочно вошла в научный и политический лексикон, однако понимают ее по-разному. Так, например, ведущие экономисты Принстонского университета утверждают, что теоретические положения современного этапа развития глобализации нуждаются в радикальном пересмотре. Так, исследовательская позиция Д. Гроссмана (G. Grossman) и Е. Розси-Хэнсберга (E. Rossi-Hansberg) заключается в том, что классическая теория международной торговли требует установления «новой парадигмы» для обоснования современного этапа глобализации. «Революционные изменения в коммуникационных и информационных технологиях явились причиной исторического (и продолжающегося) разрыва производственного процесса. Такие страны, как Англия и Португалия, все еще продолжают производить некоторые товары от начала до конца, но начинают все больше участвовать в глобальных производственных цепочках, в рамках которых многие производственные задачи, необходимые для изготовления сложных промышленных товаров (или оказания услуг), совершаются в нескольких пространственно отдаленных местах. Для лучшего уяснения смысла происходящих изменений требуется новая парадигма, рассматривающая международную торговлю не только как обмен готовыми товарами, но и как торговлю специфическими задачами» [6, р. 1].

Для уяснения основных положений новой глобализационной парадигмы рассмотрим развитие глобализационных процессов сквозь призму последовательной смены различных стадий глобализации. Так, если ограничиться периодом становления и развития индустриального общества, то можно выделить следующие, четко выраженные «повышательные» волны глобализации. Конец XIX в. ознаменовался резким ростом объемов международной торговли, причиной чему послужили быстро снижающиеся международные транспортные расходы, которые сделали возможным производство товаров вдали от места их потребления. В дальнейшем, примерно с 1980-х гг., при значительном падении цен на международные коммуникационные и координационные услуги отпала необходимость размещения стадий производственного цикла рядом друг с другом, «производственный процесс распадается на различные фазы, которые могут быть размещены по всему земному шару» [11]. Результатом стало развитие «глобального» разделения труда, осуществляемое транснациональными корпорациями и превращение их в «глобально-интегрированные корпорации», что явилось причиной процессов аутсорсинга и значительного роста в объемах торговли незавершенными продуктами. Одной из последних тенденцией развития данных глобализационных явлений стало их смещение с уровня производственных предприятий на уровень обслуживающих организаций, что отразилось на росте числа сделок в области аутсорсинга сферы услуг, осуществляемого на основе современных электронных сетей телекоммуникации (см.: [2]).

Основные положения «старой глобализационной парадигмы» исходят из того, что если международная конкуренция происходит на уровне предприятий или целых отраслей производства и торговые издержки снижаются более или менее равномерно для всех секторов, то преимущества от глобализации получают те сектора, которые изначально были более конкурентоспособны. В роли проигравших выступают менее конкурентоспособные сектора и рабочие, занятые в них. Так, например, США и страны Западной Европы начали терять свою конкурентоспособность в области металлургии и сталелитейной промышленности, кораблестроении и т.д. Наиболее конкурентоспособными секторами считались (и продолжают считаться) фармакология или биотехнология, а наименее конкурентоспособными те, которые использовали неквалифицированный или низкоквалифицированный труд, что отражается на государственной политике поддержки перспективных отраслей производства.

Рассмотренная ситуация оставалась актуальной до середины 1980-х годов, когда глобализация еще проявлялась на уровне секторов производства и предприятий. Несмотря на то,

что уже в то время было дешевле размещать некоторые трудоемкие стадии производственного процесса в развивающихся странах, производство все же не разделялось на стадии и концентрировалось в рамках единой системы – предприятия, в этом случае было очень удобно менеджерам и рабочим координировать совместную работу. Бесчисленное множество больших и малых проблем, возникающих при производстве продукции, могли быть решены незамедлительно без существенного вмешательства в производственный процесс, а также без необходимости географического перемещения менеджеров и рабочих. Как финансовые, так и соображения своевременности означали, что пространственное объединение труда, капитала и технологии в рамках единого производственного комплекса в развитых странах имело коммерческий смысл, несмотря на меньшую оплату труда в развивающихся странах.

Географическое разделение различных стадий производства становилось более экономически выгодным по мере увеличения разрыва в уровне оплаты труда и снижения цен на телекоммуникационные и транспортные услуги. Наиболее показательным примером здесь выступает Восточная Азия, где географические пространства оказались несравнимы с разницей в уровне оплат труда. Феноменальный рост доходов и заработных плат в Японии в середине 1980-х годов негативно сказался на сравнительных преимуществах страны в производстве товаров и услуг. Японские промышленники отреагировали перемещением некоторых трудоемких производственных стадий в соседние восточно-азиатские страны. Характерно, что перемещение стало целесообразно в отношении многих промышленных работ, а не только низкоквалифицированных. Более того, аутсорсинг части низкооплачиваемых работ позволил японским фирмам стать более конкурентоспособными на американском и европейском рынках, что в свою очередь помогло поддержать высокий уровень оплат труда в Японии. Таким образом, аутсорсинг стал источником сравнительных преимуществ японских корпораций на развитых рынках стран Запада.

Данная тенденция получила наименование «торгового треугольника», в котором в центральных офисах японских корпораций, расположенных в Японии, производятся высокотехнологичные узлы и агрегаты, затем они транспортируются в страны Восточной Азии, где расположены трудоемкие стадии производства, включая сборку, после этого готовые изделия доставляются на рынки западных стран или обратно в Японию [13]. Так с 2001 по 2006 год число промышленных работников в Японии снизилось на 1,3 миллиона человек, в то время как занятость на японских предприятиях за границей возросла на 900 тысяч человек [10, р. А15]. По оценкам исследователей только в Китае на протяжении 2000–2003 гг. западные компании построили 60 тыс. промышленных предприятий [9, р. 130].

В свою очередь президент и генеральный директор The Boston Consulting Group Ханс-Пол Бюркнер в интервью газете «Ведомости» определяет происходящие изменения в мировом производстве как «декомпозицию цепочки создания стоимости» и отмечает, что «компаниям полезно проанализировать различные звенья цепочки создания стоимости и сконцентрироваться только на тех, которые приносят наибольшую выгоду» [1].

В рамках новой парадигмы глобализационные тенденции начинают оказывать непосредственное влияние на работу центральных офисов. Обслуживающие операции, которые раньше рассматривались как неподверженные аутсорсингу, становятся повсеместно «торгуемыми», когда телекоммуникационные расходы снижаются практически до нуля. Аутсорсингу подвергаются те операции, где разница в уровне оплаты труда между развитым Севером и развивающимся Югом не компенсируется высокой производительностью труда. В качестве примера выступает перемещение американских телефонных центров обслуживания клиентов (call-centers) в Индию. На сегодняшний день только одна компания IBM насчитывает свыше 50 тыс. работников в Индии и имеет грандиозные планы по расширению своего присутствия в данной стране [8]. Как отмечает глава компании С. Палмизано (S. Palmisano), «производственные операции перемещаются в те географические пространства, где они будут выполнены лучше, т.е. более эффективно и качественно». Данная стратегия позволяет корпорации IBM с 330 тыс. служащих в 170 странах экономить восемь миллиардов долл. в год [7].

Данная тенденция означает, что международная конкуренция, вместо того чтобы увеличивать или уменьшать доходы фирм, как единых комплексов, проникает непосредственно внутрь предприятий и воздействует на отдельную стадию производственного процесса или

даже на отдельное подразделение или выполняемую работу. «В XXI веке конкуренция между фирмами и отраслями производства становится менее значимой, чем соперничество между индивидуальными задачами, выполняемыми рабочими внутри фирм в различных странах. Вместо того чтобы влиять на всю отрасль или целое предприятие глобальная конкуренция сказывается на индивидуально выполняемой работе, как квалифицированной так и не квалифицированной» [12].

Ключевым аспектом здесь является то, что конкретный вид деятельности или производственная операция, испытывающая на себе возросшее влияние международной конкуренции, может являться операцией, осуществляемой во многих секторах производства. Например, операции по обработке информации, выполняемые как в трудоемких секторах, так и в капиталоемких, могут быть подвержены аутсорсингу в одинаковой мере. Одним из следствий данной тенденции является то, что становится значительно труднее определить выигравших и проигравших от последующей глобализации, относительно секторов, в которых они работают или рабочих групп, к которым принадлежат. Выполняемая операция становится определяющим фактором вместо традиционного сектора производства или набора квалификационных характеристик.

Необходимо также отметить, что в рамках новой глобализационной парадигмы конкурируют между собой не предприятия, а рабочие, выполняющие схожие производственные операции в различных странах. Например, страны Запада имеют значительное конкурентное преимущество в разработке программного обеспечения, но в отличие от предшествующей ситуации, при использовании программного обеспечения в различных секторах производства (автомобилестроение, военно-промышленный комплекс, медицинское обслуживание и т.д.), общая конкурентоспособность предприятия находится в зависимости от конкурентоспособности данной производственной операции, взаимосвязанной с конкурентоспособностью других производственных задач, выполняемых в рамках конкретной организации, таких как проектирование автомобильных компонентов, общие операции по управлению проектом, бухгалтерские и маркетинговые услуги.

Представляется, что развитие информационных технологий и снижение затрат на коммуникационные услуги сократили торговые издержки в отношении некоторой части производственных операций, но не всех. Положения старой глобализационной парадигмы допускали, что снижение международных транспортных расходов в более или менее одинаковой степени сказалось на всех товарах независимо от их природы, следовательно, нецелесообразно было рассматривать дифференцированное влияние эффекта падения издержек на различные сектора производства.

В отношении новой глобализационной парадигмы, когда мы рассматриваем влияние международной конкуренции на уровне производственных операций, ситуация значительно меняется. Некоторые производственные задачи, например, управление транспортным средством, абсолютно не подвержены влиянию сокращения расходов на торговлю в международном масштабе, тогда как другие, такие как телефонное обслуживание клиентов (call-centers) – значительно подвержены. На практике возможны ситуации, когда работники, выполняющие операции по управлению транспортным средством и телефонному обслуживанию клиентов, могли быть наняты одной организацией, например, компанией по доставке компьютеров населению. Основываясь на положениях старой глобализационной парадигмы, данный факт не имел большого значения, если существовала уверенность в том, что два типа работ будут осуществляться в рамках единого географического пространства.

Изменившаяся ситуация заставляет придавать этому факту большее значение, т.к. рассматривается влияние глобализации не на сектора или организации, а на выполняемые производственные операции.

В итоге можно сформулировать основные положения новой глобализационной парадигмы, которые следует принимать во внимание при разработке промышленной политики государства.

Во-первых, становится сложнее предсказывать последствия глобализационных изменений.

В классической модели международной торговли товарами, при снижении торговых издержек, выигравшими секторами будут те, которые являются более конкурентоспособными (экспортные сектора), в то время как в роли проигравших выступают менее конкурентоспособные (импортные сектора). В соответствии с новой парадигмой, вектор влияния снижающихся расходов в области международного перемещения товаров, рабочей силы и идей становится более разнонаправленным. Все меньше оснований остается для того, чтобы рассматривать выигравшие и проигравшие сектора в зависимости от первоначальной степени конкурентоспособности [3, р. 3].

Во-вторых, быстрота изменений в области разграничения задач (выполняемых операций), потенциально подверженных аутсорсингу.

Постоянные изменения в технологиях и глобальных коммуникациях гарантируют, что в будущем аутсорсингу в большей степени будет подвержена область «неперсональных услуг» – услуг, которые могут быть доставлены на значительные расстояния посредством электронных сетей коммуникаций, с отсутствием или небольшой потерей в качестве. Разделительная линия между персональными и неперсональными услугами с течением времени смещается. Усовершенствование информационных технологий способствует переходу все большей и большей доли персональных услуг в категорию неперсональных [4]. Исследователи полагают, что любая услуга может быть подвержена аутсорсингу, если в процессе ее выполнения: используется большая доля информационных технологий; существует возможность транспортировки конечного продукта посредством электронных сетей коммуникаций; требуются операции, которые могут быть кодифицированы; не предполагается непосредственного взаимодействия субъектов сделки [14, р. 165–194].

В-третьих, глобализационные воздействия смещаются на уровень индивидуальных задач (выполняемых операций).

Это означает, что определенная группа работников в конкретной фирме и секторе производства могут пострадать от глобализации, в то время как представители другой рабочей группы в той же фирме со схожим уровнем образования окажутся в выигрыше. «Глобализация помогает одному высококвалифицированному работнику, но наносит вред перспективам другого, даже не смотря на то, что оба они заняты в отрасли, где большинство развитых стран Запада обладают сравнительными преимуществами» [5].

ЛИТЕРАТУРА

1. Бюркнер Х.-П. Рынки все больше разделяются на два сегмента // Ведомости. 05.05.2005. № 80(1361).
2. Amiti M., Wei S.J. Fear of service outsourcing: Is it justified? // Economic Policy. 2005. № 20.
3. Baldwin R., Robert-Nicoud F. Offshoring and globalisation: What is new about the new paradigm? Geneva: Graduate Institute of International Studies; London: London School of Economics, 2006.
4. Blinder A. Offshoring: The next industrial revolution? // Foreign Affairs. 2006. № 2(85).
5. Giddens A. The new globalization // The Guardian. 07.07.2006.
6. Grossman G., Rossi-Hansberg E. The rise of offshoring: It's not wine for cloth anymore. 2006. Paper presented at Kansas Fed's Jackson Hole conference for Central Bankers // <http://www.kc.frb.org/>
7. IBM and globalization. Hungry tiger, dancing elephant // The Economist. 04.04.2007.
8. Multinationals. Globalisation's offspring // The Economist. 04.04.2007.
9. Palmisano S. The globally integrated enterprise // Foreign Affairs. 2006. Vol. 85. № 3.
10. Samuelson R.J. What offshoring wave? // The Washington Post. 16.05.2007.
11. The great unbundling // The Economist. 18.01.2007.
12. Trade's victims. In the shadow of prosperity // The Economist. 18.01.2007.
13. Urata S. Emergence of FDI-trade nexus and economic growth in East Asia // Stiglitz J., Yusuf S. (eds.) Rethinking the East Asian Miracle. Oxford University Press, 2001.
14. Van Welsum D., Reif X. Potential Offshoring: Evidence from Selected OECD Countries. Brookings Trade Forum 2005.

СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ
ПРОДОВОЛЬСТВЕННУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ РЕГИОНА

Вхождение России как равноправного государства в мировое хозяйство выдвинуло перед ней широкий комплекс проблем экономического характера. Агропромышленный комплекс России в настоящее время находится в сложном периоде формирования и определяет свои способы решения проблемы продовольственной безопасности. Единственный путь обеспечения продовольственной безопасности России – это самообеспечение собственной сельскохозяйственной и продовольственной продукцией, а также государственная поддержка агропромышленного комплекса. Но в тоже время перед производителями сельскохозяйственной продукции стоит еще одна глобальная задача – это повышение эффективности сельскохозяйственного производства. Проведя исследование библиографических источников отечественных и зарубежных авторов, мы пришли к выводу, что данная тематика несмотря на свою актуальность, еще не получила должного отражения в научной литературе – именно этим и обоснован наш интерес к избранной тематике.

В настоящее время все большее значение для агропромышленного комплекса приобретает теоретическая разработка концепции продовольственной безопасности региона. Автором сделана попытка комплексно исследовать механизм обеспечения основных принципов продовольственной безопасности региона и оценить роль предпринимательских структур в достижении поставленной задачи [4].

Учитывая предшествующие реформенные десятилетия, в России четко обозначилась проблема продовольственной безопасности. Без обеспечения экономической безопасности невозможно решение стратегических задач государства. Государственная стратегия экономической безопасности, являясь неотъемлемой частью национальной безопасности, преследует цель обеспечения защиты населения через повышение уровня и качества его жизни, эффективного решения внутренних экономических и социальных задач, а также влияния на мировые процессы с учетом национальных государственных интересов 1.

Сама трактовка продовольственной безопасности может рассматриваться с различных сторон. На наш взгляд, классическим определением является следующая трактовка: «Экономическая безопасность – это совокупность условий и факторов, обеспечивающих независимость национальной экономики, ее стабильность и устойчивость, способность к постоянному обновлению и самосовершенствованию». В данное понятие автор включает три важных элемента: экономическую независимость; стабильность и устойчивость национальной экономики и способность к саморазвитию.

Е. Борисенко считает, что экономическая безопасность – это не только защищенность национальных интересов, но и готовность, и способность институтов власти создавать механизмы реализации и защиты национальных интересов развития отечественной экономики, поддержания социально-политической стабильности общества.

Государственная стратегия продовольственной безопасности включает: определение и мониторинг факторов, обуславливающих социально-экономическую нестабильность в регионе; определение аспектов, характеризующих экономические интересы в области продовольственной безопасности; формирование государственной продовольственной политики, направленной на устранение факторов дестабилизации региональной экономики.

Наряду с этим, экономическая безопасность предполагает наличие следующих положений:

1. Высокоразвитый агропромышленный комплекс, то есть предприятия должны работать в режиме расширенного воспроизводства.
2. Важнейшие стратегические ресурсы должны быть под государственный контроль.
3. Исключение полной продовольственной зависимости от импортной продукции по важнейшим видам продуктов питания.

4. Поддержка уровня жизни сельского населения, хотя бы на уровне прожиточного минимума.
5. Наличие развитого финансово-экономического рынка с налаженной инфраструктурой.
6. Необходимость государственного регулирования всех экономических процессов.

Основным фактором обеспечения продовольственной безопасности региона является создание благоприятных условий развития российских сельхозтоваропроизводителей, и в первую очередь, – предпринимателей.

Сущность экономической безопасности реализуется в системе критериев, действия которых в совокупности определяет степень продовольственной зависимости региона. К таким критериям относятся:

- наличие достаточных земельных угодий;
- показатели обновления основных фондов;
- организация рыночной ориентации аграрного производства;
- степень монополизации продовольственного рынка отечественными и зарубежными товарами;
- организация рынка труда;
- показатели эффективности аграрного производства;
- степень использования ресурсного потенциала в агрокомплексе;
- оценка политической ситуации в стране.

Все перечисленные факторы в той или иной степени влияют на продовольственную безопасность региона, в первую очередь на уровень самообеспечения.

Объединив все перечисленные факторы в логическую цепочку, нами определена методика характеристики и оценки уровня состояния продовольственной безопасности региона.

1. Наличие достаточных земельных угодий. Достаточное наличие земельных угодий, профессором А. Пустоевым [3] определяется как «наличие земельных ресурсов для ведения сельскохозяйственного производства в объемах, достаточных для создания внутреннего рынка сельскохозяйственной продукции». Необходимо отметить, что в данном случае имеется в виду максимально возможное производство в крае. Профессор А. Пустоев [3] предлагает расчет данного показателя в расчете на одного жителя региона, однако, по нашему мнению, рассматривая отдачу сельскохозяйственных угодий, более целесообразным будет расчет этого показателя именно на 1 занятого в производстве аграрной продукции.

2. Показатели обновления основных фондов. Здесь имеется в виду вся совокупность основных средств по региону, за исключением самих земельных ресурсов. Рассчитывая данный показатель, необходимо прежде всего, определить количество средств, выделяемых на реновацию, то есть полное восстановление основных фондов – это отношение фактического и нормативного значения отчислений на реновацию.

По Ставропольскому краю за последние десять лет в среднем по сельскохозяйственным предприятиям в среднем за год составляли 5%, а нормативное их значение 12,5%. То есть показатель обновления основных фондов составляет 0,4, что говорит о низком уровне восстановительной стоимости основных фондов.

3. Организация рыночной ориентации аграрного производства. При рассмотрении данного показателя нами подразумевалось прежде всего наличие опытных и предприимчивых руководителей. Государственная поддержка агропромышленного комплекса несомненно, нужна, однако, по нашему мнению, с экономической точки зрения необходимо расходовать бюджетные средства в те сельскохозяйственные предприятия, которые добились определенного результата при производстве сельскохозяйственной продукции, которые имеют высокий потенциал, то есть те предприятия, которые сумели эффективно распорядиться бюджетными средствами. В связи с этим, показатель организации рыночной ориентации аграрного производства предлагаем рассчитывать как отношение индекса рыночной ориентации к числу высокопотенциальных предприятий (по данным комитета статистики, к высокопотенциальным относят те предприятия, которые имеют показатель рентабельности производства не ниже 30%).

4. Степень монополизации продовольственного рынка отечественными и зарубежными товарами. Некоторые ученые трактуют данный показатель как отношение количества ввоза

импортного продовольствия из других регионов РФ к общему количеству импорта, поступающего на внутрирегиональное потребление как отношение суммы разниц между импортом и экспортом какого-либо вида продукции к фонду потребления данного вида продукции в исследуемом регионе. Необходимо отметить, что данный показатель может быть рассчитан как по одному виду продукции, так и по различным продуктовым группам.

5. Организация рынка труда. Данный фактор имеет под собой многогранное значение. Во-первых, он подразумевает наличие высококвалифицированной рабочей силы в аграрном производстве. Во-вторых, он характеризует уровень безработицы в АПК. И, наконец, это фактор дает определение социальной напряженности в аграрном производстве, которая возникает вследствие повышения количества безработных. Уровень безработицы относится к показателям социально-экономической статистики и определяется как отношение числа безработных к общему числу проживающих в регионе. Нормальным считается значение данного показателя на уровне 4-7% (для развитых стран).

6. Показатели эффективности аграрного производства. Для того чтобы говорить о продовольственной независимости региона, необходимо, прежде всего, указать на то, что она обеспечивается только при условии, что сельскохозяйственное производство осуществляется на расширенной основе. В свою очередь, ведение расширенного воспроизводства возможно только в условиях эффективного ведения хозяйства, в связи с чем рентабельность производства продукции приобретает все более актуальную и определяющую роль. Индекс рентабельности производства рассчитывается как отношение фактического уровня рентабельности агропромышленного производства в крае к нормативному уровню рентабельности.

7. Степень использования ресурсного потенциала в агрокомплексе. Данный фактор мы определяем как отношение объема использования всех достижений научно-технического прогресса в аграрном производстве. Дело в том, что в настоящее время многие сельскохозяйственные предприятия не имеют доступа к новейшим технологиям вследствие дороговизны последних. Для того чтобы внедрить запустить в производство какую-либо технологию, оборудование и производство новой продукции предприятию необходимо огромные средства, которые зачастую можно найти только у кредитных организаций. Поэтому, несмотря на многочисленные разработки, внедрение их в аграрном производстве практически не осуществляется.

8. Оценка политической ситуации в стране. Этот показатель имеет весьма неординарную трактовку, так как в большей степени носит собирательный характер. Здесь подразумевается и степень государственной поддержки аграрного производства (налоговые льготы, субсидии и дотации), и направленность государственной программы на развитие сельхозтоваропроизводителей, и приоритеты государственных национальных проектов. Данный показатель вычислить в расчетных величинах довольно трудно, поэтому в основном он носит описательных и аналитический характер.

Комплексное влияние всех вышеуказанных факторов на уровень продовольственного обеспечения региона, а также на уровень продовольственной безопасности можно представить в виде формулы средней геометрической взвешенной предыдущих семи показателей.

Подставив вместо индексов расчетные или фактические данные можно получить данные о продовольственной самообеспеченности региона и о его продовольственной безопасности.

Ряд ученых предлагает более расширенные методики определения продовольственной безопасности. Например, Маслаков В.В. [2] предлагает использование таких показателей, как степень деградации сельскохозяйственных земель, доля экологически опасных земель, степень монополизации продовольственного рынка, степень гармонизации малого и крупного агропроизводства, степень влияния преступности и т.д. По нашему мнению, эти дополнительные показатели носят если не второстепенный, то точно косвенный характер и оказывают четкого давления на продовольственную безопасность региона.

Говоря непосредственно о продовольственной безопасности региона, в первую очередь необходимо говорить о продовольственной самообеспеченности края, как основной составляющей продовольственной безопасности. Продовольственная самообеспеченность региона целесообразно определять на основании имеющихся ресурсов, а не на основании данных о производстве аграрной продукции. Дело в том, что статистические данные не отражают коли-

чество потерь от производственной бесхозяйственности или отсутствия технических средств производства. Кроме того, развитие рыночных отношений привело в первую очередь к снижению объемов производства. Все это отнюдь не способствовало повышению продовольственной безопасности региона и повышению продовольственной самостоятельности края.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Борисенко Е.Н.* Продовольственная безопасность России (проблемы и перспективы): Монография. М.: Экономика, 2004.
2. *Маслаков В.В.* Формирование и развитие системы продовольственной безопасности: концептуальные подходы: Монография. Екатеринбург: Изд-во Уральской государственной сельскохозяйственной академии, 2003.
3. *Пустуев А.Л.* Основные направления аграрной реформы // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 1994. № 8.
4. *Шамхалов Ф.И.* Предпринимательство в России: регионально-отраслевой аспект. М.: Экономика, 2005.

БОНДАРЕНКО В.А.

АПОЛОГИЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В современных условиях в результате развития феномена экономической глобализации, большей открытости национальных рынков, развертывании информационных технологий происходят определенные качественные и количественные изменения в процессах мировой торговли. Произошло упорядочивание течения возрастающих товарных масс, трудовых миграций, унификация сопровождающей торговой документации. В ряде межстрановых блоков и объединений, таких как МЕРКОСУР, НАФТА, ЕС существенно смягчены таможенные и иные ограничения. Массификация торговых оборотов естественным образом привела к уменьшению торговых издержек на единицу товара. То есть, создаются предпосылки к выравниванию неравномерного распределения природных ресурсов, кадровых резервов и иных условий, формирующих так называемые конкурентные преимущества отдельных национальных образований. Таким образом, принимая современные темпы распространения глобализации за постоянную величину, можно в течение ближайших 10–15 лет ожидать полного вовлечения населения земного шара в мирохозяйственные товарообменные процессы, формируемые глобализационными центрами. В этом случае, качественные процессы внешней торговли претерпят такие изменения, что она по своим условиям станет практически неотличима от иных торговых операций, проводимых в любом регионе земного шара. Присутствует множество сторонников подобного взгляда на процессы глобализации. В наиболее общем виде экономическую глобализацию понимают, как углубление взаимосвязи национальных экономик с одновременным формированием единого глобального рыночного пространства на принципах по возможности как можно более стандартизированного маркетинга в сочетании с социальным. Дополнительно, под глобализацией понимают не только процесс формирования единого рынка, как цель, но и механизм становления новых экономических реалий на мировой арене, основным модусом которых явится беспрепятственное перемещение капиталов, товаров, услуг, рабочей силы.

В соответствии с другим определением экономическая глобализация представляет собой форму ведения бизнеса на основе свободного трансграничного перемещения факторов бизнеса и его результатов [3].

Согласно взглядам Кочетова Э.Г. цивилизационный аспект глобализации позволяет консолидировать мегацивилизационные анклавы и обозначить границы их соприкосновения, раз-

граничить между владельцами мировых богатств и остальным населением земли общепланетные ресурсы [7, с. 42], что при редукции означает новый передел глобальной ресурсной базы.

Импульсом к началу проявления глобализации стало бурное развитие информационных технологий, в итоге изменившее концепции национального суверенитета и устоявшиеся правила и традиции международной торговли.

На современном этапе развития глобальной экономики интернационализация хозяйственной жизни приобрела новые качественные черты. Национальные финансовые системы активно интегрировались в единый планетарный механизм. Ввиду разного понимания последствий глобализации для разных человеческих сообществ существует и разное отношение к феномену глобализации. Редукционно, одни человеческие сообщества воспринимают ее как благо, другие считают ее злом. Это, вероятно, связано с механизмом продвижения глобализации на межстрановом пространстве. Если бы происходило постепенное распространение и заимствование одними сообществами у других способов ведения бизнеса, достижений научно-технического прогресса, культурные заимствования, то активного сопротивления, вероятно, не возникало бы. Однако, приходится констатировать, что процесс глобализации протекает в двух разных вариантах: один характеризуется именно описанными обоюдными заимствованиями, второй – навязыванием «правил игры», причем, не только в экономике, но и в культурной, и бытовой сферах. В литературе по глобалистике первый вариант называется взаимопроникновением, второй – глобальной экспансией [5]. Первый вариант является характерным для человеческих сообществ (государств) с близкими уровнями развития экономики, общей культурно-исторической базой, комплиментарностью менталитета друг друга.

При втором варианте желания и устремления реципиента не принимаются во внимание, так как глобализационные импульсы исходят из некоего глобализирующего центра – развитых стран Западной Европы, США, Японии, – определившего для себя перспективные позиции («страны золотого миллиарда»), а для других – роль культурной и экономической периферии, обеспечивающей страны «золотого миллиарда» ресурсами, дешевой рабочей силой, размещающими на своей территории экологически грязные производства.

Представленная в современной экономической литературе концепция неolibеральной модели глобализации акцентирует внимание на максимальном ослаблении роли и влияния национальных государств. Она предполагает повсеместное свертывание хозяйственной деятельности государства, форсированную интернационализацию хозяйственной жизни, относительную однородность мирохозяйственных механизмов регулирования путем предоставления дополнительной свободы рынку и свободной конкуренции. В данной концепции постулируется, что образование единого глобального рынка приведет к такому росту эффективности, которое сможет обеспечить всеобщее благоденствие. В этом смысле одним из механизмов глобальной экспансии является новый порядок финансовой политики. В глобальной экономике финансовый сектор окончательно стал господствовать над производством, над реальным сектором экономики. Объем операций на финансовом и валютном рынках в десятки раз превосходит мировой ВВП. Одним из условий такого финансового порядка является торжество идеологии необходимой открытости стран и внешнеэкономической либерализации в ущерб идеологии государственного регулирования экономики. Основную роль в формировании новых «правил игры» на финансовых рынках стали играть ТНК, бюджеты некоторых из которых превосходят бюджеты среднеразвитых государств. Так, в современном мире насчитывается более 63 тыс ТНК, распространяющих свою деятельность на несколько стран и производящих более 60% мирового валового продукта [15, р. 65].

Поэтому, новая глобальная экономика стала резко отличаться от концепции рыночной экономики времен Смита А. и Рикардо Д. Прежняя структура мировых рынков, при которой отдельные компании монополизировали национальные рынки, сменилась новой, когда несколько крупных корпораций захватывают значительную долю специализированных глобальных рынков.

Циркуляция финансовых потоков внутри ТНК и наличие конкуренции опосредуют развитие новых сторон международной торговли, которая в новых условиях в значительной части реализуется либо в рамках одной и той же ТНК, либо между ТНК и национальными компаниями ряда стран. Вследствие развития подобной практики международные потоки товаров и

услуг приобрели новое качество, так около 40% их носят внутрикорпорационный характер, что придает им дополнительную устойчивость [4, с. 42].

Взросшее влияние финансового капитала и ТНК в мировой экономике опосредуют формирование новых норм и правил экономического поведения, не связанных с национальной составляющей бизнеса по их реализации и не обеспеченных соответствующими механизмами контроля. В новых условиях изменяются декларируемые приоритеты рыночной экономики, и наиболее крупные финансовые агенты становятся крупнейшими центрами формирования новых финансовых и информационных инноваций и правил, в то время, как средние по размеру страховые организации и финансовые группы вынуждены становиться поставщиками услуг, в том числе, и для своих конкурентов. Можно отметить, что мировая финансовая система трансформировалась в глобальный конгломерат, функционирующий не в интересах развития национальных экономик, роста промышленного производства и уровня жизни населения, а в интересах укрепления глобальных агентов, действующих автономно и в своих интересах. Подтверждением этого тезиса является то, что 67% мировой торговли осуществляется ТНК.

Прогнозируемые последствия глобализации постулируются группами авторов следующим образом. «По мере развития глобализации международный порядок становится мировым» [1, с. 17]. «Глобализация представляет собой триединство глобальной экономики, опирающейся на доминирующие рыночные формации, на транснациональные корпорации, как системообразующий фактор такой экономики; складывающейся экономической мироцелостности и желания группировок стран воспользоваться глобализацией, ориентацией ее на социально-экономическое развитие модели наиболее развитой части мира» [6, с. 16].

«XXI век представляется временем смены парадигмы общественного бытия. Парадигма модерни (индустриальный капитализм) трансформируется в парадигму сетевого информационного общества, которое будет отличаться от модерни не только информационно-технологической основой, но и отношениями собственности» [8, с. 3–14].

Повторимся, присутствует достаточно широко представленное в экономической литературе понимание процессов глобализации, а также изменений, опосредуемых ими. Имеются в виду два принципиально разных подхода к осуществлению распространения способов эффективного хозяйствования европейского типа, основанного на постоянном обновлении технологий, росте потребления, совершенствовании НИОКР. Один из них «либеральный» принято обозначать термином «взаимопроникновение», другой «жесткий», когда правила игры в экономике навязываются более сильным партнером, принято обозначать термином «глобальная экспансия». В первом случае стороны, участвующие в глобальном процессе, добровольно и постепенно снимают всякие ограничения на путях перемещения товарных масс, миграций трудового населения, финансовых потоков и учитывают взаимные интересы друг друга. Во втором случае доминирующая сторона диктует более слабому контрагенту, когда и какие барьеры убирать, раскрывает его рынки для себя. При этом, собственные рынки остаются реально закрытыми для противоположной зависимой стороны. Примером глобального взаимопроникновения являются территории экономических блоков ЕС, МЕРКОСУР. Примером глобальной экспансии является практика экономического взаимодействия Японии, США и ЕС со всеми остальными регионами земного шара. Некоторые авторы считают, что глобализация является по существу эффективным способом обеспечить высокий уровень потребления населения стран так называемого «золотого миллиарда». В связи с этим, особенно интересна точка зрения Дж. Перкинса.

Согласно Дж. Перкинсу [9, с. 102–107 (аналитическое рассмотрение данной работы представлено в статье [2])] глобализационные процессы включают в себя такое явление, как институциональные ловушки (ИЛ) – неэффективное, но устойчивое состояние хозяйственной системы подавляемой страны-реципиента. Признаками ИЛ в ней являются бартер, уклонение от уплаты налогов, неплатежи, коррупция и другие негативные явления. Особое место и значение в новых условиях занимает корпоракратия, представляющая собой сращивание аппарата ТНК, международных кредитных организаций и национальных правительств с целью «выкачивания» природных ресурсов из менее развитых стран. Автором выделяются три основных этапа мегаловушки корпоракратии:

1. Втягивание более слабых в экономическом плане стран в долговое «рабство» (например, сложившаяся экономическая ситуация в Нигерии).

2. Устранение национально мыслящих представителей из числа управляющей элиты (например, устранение президента Чили, Эквадора, Панамы, шаха Ирана).

3. Открытое военное давление (например, вторжение в Гренаду, Афганистан, Ирак).

То есть, выводом вышеизложенного является тезис о том, что экономическая глобализация в виде глобальной экспансии не отменяет правил и процедур внешней торговли, а сохраняет их в прежнем виде и, более того, обостряет межстрановые противоречия, закрепляя за внешней торговлей роль инструмента, применение которого позволяет «бедным» странам оставаться такими же или еще более бедными, а «богатым» еще более богатыми [11, с. 225–230].

Применение либерального варианта глобализации в виде взаимопроникновения, способствуя большей открытости национальных рынков и беспрепятственному перемещению товарных масс, финансов и трудовых резервов на самом деле, снимая одни противоречия, порождает другие. Так, некоторые государства в ЕС противятся миграциям рабочей силы из стран Восточной Европы – членов ЕС, что в принципе противоречит принятым в Европейском Союзе правилам. Достаточно отчетливо просматривается тенденция организации экологически чистых производств в экономически мощных странах – членах ЕС и экологически грязных в периферийных государствах европейского объединения (Чехия, Венгрия, Болгария, Румыния, Польша). Данная тенденция справедлива и для вопросов переработки экологически опасных отходов ядерного производства. Так, обедненный уран (ОГФУ) постоянно вывозится из Франции и Великобритании на периферию Европы [13].

Кроме того, заметна тенденция отсутствия выравнивания уровня развития экономики и жизни населения в разных регионах ЕС, даже в пределах одного государства. Так, районы Восточной Германии (бывшей ГДР) остаются все еще «чужими» для Западной Германии. Через 15 лет после формального объединения уровень жизни и оплаты труда в Восточной Германии в среднем в 2 раза ниже, чем на западных территориях, а уровень безработицы, напротив, 3 раза выше. Масштабные исследования, проведенные Центром изучения европейской интеграции и университетом Буэнос-Айреса, позволили установить, что сглаживание межстрановых противоречий и конкурентных преимуществ внутри расширенных таможенных союзов ЕС и МЕРКОСУР не происходит. Богатые страны остаются богатыми, бедные страны остаются бедными, и эта ситуация перманентно присутствует в экономике этих объединений на протяжении 15–20 лет. Ряд авторов [10, с. 33–40] отмечает следующие закономерности: либерализация торговли в пределах замкнутого региона и ликвидация таможенных барьеров не ведут к выравниванию экономик и темпов экономического развития в разных участках этих регионов. Выгоды получают наиболее мощные в экономическом смысле регионы, что и подтверждают данные совместно проведенных исследований Центра изучения европейской интеграции и университета Буэнос-Айреса.

Таким образом, глобализация в виде взаимопроникновения также не отменяет основных принципов и последствий внешнеторговых операций.

Следующим значимым фактором сохранения внешней торговли в ее прежнем качестве является ее развитая инфраструктура, понимаемая как триединая целостность из материальной, институциональной и персональной ее составляющих [14, с. 99]. Данная инфраструктура является устойчивым экономическим явлением, персистирующим на протяжении многих сотен лет в обществах различного типа [12, с. 35–47]. Основной задачей ее является облегчение процедур международной торговли. Ее институты широко представлены на различных уровнях: международном (ВТО, МВФ, МБРР и т.д.), национальном (министерства и департаменты внешней торговли, таможенные и фискальные органы) и региональном (внешнеторговые представительства субгосударственного уровня). Традиционные и постоянно совершенствуемые обычаи, правила и законы осуществления международных транзакций представлены в виде национальных и интернациональных пакетов документов. Совокупный персонал инфраструктуры внешней торговли исчисляется миллионами человек на глобальном уровне. Этот сложный механизм с одной стороны, облегчает процедуры международного обмена товарами и услугами, с другой, постоянно воспроизводит собственные функции

и институты, изменяясь под влиянием внешних конъюнктур. В деятельность инфраструктуры внешней торговли вовлечены столь значительные экономические интересы отдельных лиц, человеческих коллективов и организаций, в том числе на национальном и интернациональном уровнях, что ожидать значимого сокращения инфраструктуры внешней торговли и уменьшения ее представительства не представляется вероятным. Напротив, пролонгирование существования развитой инфраструктуры внешней торговли означает продолжение существования последней в почти неизменном виде (наличие существенных отличий от трансакций на внутринациональных рынках, закрепленных институционально и в общественном сознании).

Таким образом, современные тенденции развития мировой экономики, в том числе, интернационализация рынков и экономическая глобализация не затрагивают, по существу, сущностных принципов осуществления внешней торговли, а определяют её количественные и качественные трансформации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андреева Т. Сигналы к переменам // Мировая экономика и международные отношения. 2006. № 2.
2. Балацкий Е. В. Глобальные институциональные ловушки: сущность и специфика // Мировая экономика и международные отношения. 2006. № 9.
3. Белолипецкий В. Г. Преодоление пространства и времени как атрибут экономической глобализации // Экономическая теория на пороге XXI века. М., 2003.
4. Долгов С. И. Глобализация экономики – новое слово или новое явление? М., 1998.
5. Интрилигейтор М. Глобализация как источник международных конфликтов и обострения конкуренции // http://www.PTPU.ru/Issues/6_98/ru6_1.htm
6. Косолапов Н. Глобализация: новые международные условия морской деятельности РФ. Теория и практика морской деятельности. Выпуск 3. Развитие морской деятельности в условиях глобализации. М., 2004.
7. Кочетов Э. Г. Глобалистика: Теория, методология, практика. М., 2002.
8. Мясникова Л. Смена парадигмы. Новый глобальный проект // Мировая экономика и международные отношения. 2006. № 6.
9. Перкинс Дж. Исповедь экономического убийцы. М., 2005.
10. Ревякин Е. Инерция интеграции как одна из особенностей ее динамики // Мировая экономика и международные отношения. 2006. № 7.
11. Федько В. П., Бондаренко В. А. Внешняя торговля и формирование общехозяйственной инфраструктуры в контексте глобализации: Монография. Ростов н/Д, 2005.
12. Федько В. П., Бондаренко В. А. Инфраструктура внешнеэкономической деятельности России: эволюция, проблемы формирования и тенденции развития: Монография. Ростов н/Д, 2004.
13. Costs and Risks of Depleted Uranium from Proposed Enrichment Facility // Science for Democratic Action. 2005. Vol. 13. № 2.
14. Jochimsen R. Theorie der Infrastruktur. Tubingen, 1996.
15. World Investment Report 2001: Promoting Linkages / United Nations. N.Y.; Geneva, 2001.

БРИЛЕВ И. А.

АНАЛИЗ РЫНКА ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ

Основой получения предприятием положительного финансового результата при разработке и использовании инноваций является внедрение инновационных продуктов.

Известно, что доля потребителей инновационных продуктов, которые в первую очередь реагируют на их появление и готовы сразу приобрести эти продукты, составляет не более 5% [4]. В условиях глобальной конкуренции, ускоренной разработки и вывода на рынок все более новых и новых

моделей, жизненный цикл большинства товаров, основанных на инновационных разработках, стал настолько короток, что они зачастую устаревают, не успев реализовать свой потенциал.

Поэтому первостепенной задачей уже на этапе разработки инновационных продуктов является исследование рынка. На начальном этапе такого исследования проводится общеэкономический анализ, связанный с изучением внешней среды, исследованием макроэкономических факторов, имеющих отношение к спросу на инновационные продукты. К таким факторам относится состав потенциальных потребителей: в производственной сфере – это потребители технологических процессов и устройств, полуфабрикатов, в сфере непосредственного потребления конечного инновационного товара – это население. В отношении населения необходимо оценивать темпы его роста, душевой доход и потребление, индекс потребительских цен, темпы инфляции. Кроме того, следует проанализировать существующий уровень производства продукта-аналога, наличие или возможность импорта подобного продукта [1].

Еще одним очень важным этапом изучения рынка инновационного продукта является проведение оценок ожидаемых значений объемов продаж, потенциала рынка, рисков, возможной прибыли.

Для того, чтобы выявить возможные подходы к получению оценок объёмов продаж товаров, воплощающих инновационные продукты, рассмотрим базовую модель спроса, приведенную на рис. 1 [3]. Здесь функцией является первичный спрос на товар – общий объём продаж на рынке данного товара. Первичный спрос зависит от ряда факторов, называемых детерминантами спроса, которые делятся на неконтролируемые и контролируемые факторы спроса. Неконтролируемые факторы спроса – это ограничения со стороны составляющих микросреды и макросреды. Контролируемые факторы спроса – это инструменты операционного маркетинга, составляющие комплекса: «товар», «цена», «сбыт» и «продвижение», используемые каждой фирмой для создания маркетингового давления на покупателя. Аргумент – суммарное маркетинговое давление – это совокупность маркетинговых усилий (давлений), прилагаемых всеми конкурирующими на рынке фирмами.

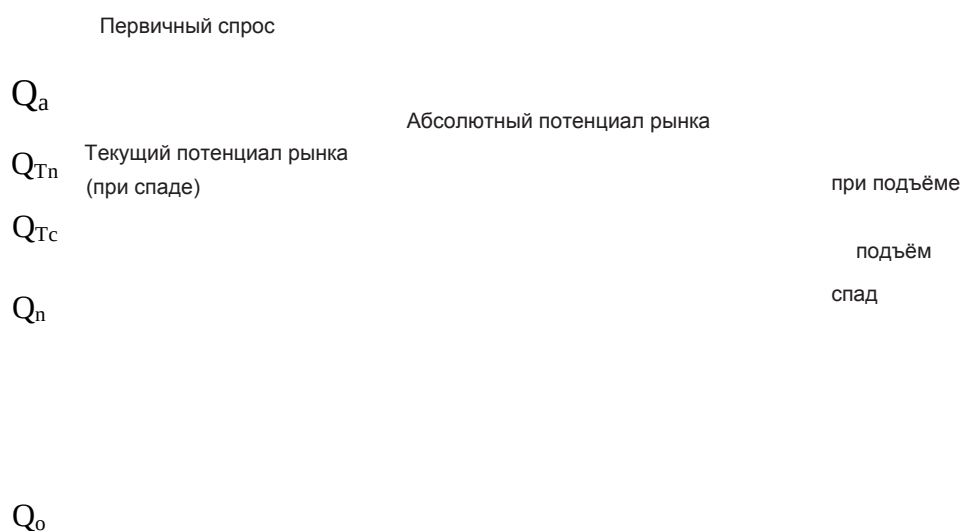


Рис. 1. Спрос как функция суммарного маркетингового давления

Предельное значение первичного спроса при стремлении суммарного маркетингового давления к бесконечности называют текущим потенциалом рынка. Уровень текущего потенциала рынка зависит от интенсивностей проявления неконтролируемых факторов спроса. В период подъёма экономики этот уровень выше (Q_{tn}), в период спада - ниже (Q_{tc}). Для того, чтобы в период спада достичь того же уровня продаж, который был достигнут в период подъёма, затраты фирм на создание маркетингового давления должны быть выше, чем в период подъёма ($M_c > M_n$). При больших значениях M_n и Q_n эта задача, как видно из графиков, может оказаться неразрешимой.

Текущий потенциал рынка – это общий объём предлагаемого на рынке продукта (инновационного и продуктов-аналогов), в котором участвуют все фирмы, действующие на рынке данного товара. Можно предположить, что их участие примерно пропорционально их вкладам в суммарное маркетинговое давление, то есть при одинаковой эффективности маркетинговых затрат – пропорционально размерам этих затрат. Исключение составляют выдающиеся лидеры, доля рынка которых значительно превышает доли рынка остальных участников.

Текущий потенциал рынка можно оценить с большей или меньшей точностью. В качестве нижней оценки текущего потенциала рынка можно принять суммарный объём продаж товаров-аналогов в единицу времени (за год) за ближайший истекший период времени. В качестве верхней оценки текущего потенциала рынка следует принять абсолютный потенциал рынка. Это понятие близко к понятию ёмкости рынка, характеризующему объём товара, который мог бы воспринять рынок, если бы товар продавался по нулевой цене.

Абсолютный потенциал Q_a рынка потребительских товаров может быть вычислен по следующим формулам:

в натуральном выражении

$$Q_{ан} = n * q * m,$$

в денежном выражении

$$Q_m = n * q * m * c,$$

где n – количество потенциальных покупателей данного товара; q – количество товара, потребляемого одним покупателем при каждом использовании; m – количество использований товара одним покупателем за единицу времени (за год); c – стоимость единицы товара.

Для получения оценок спроса на товары потребительского назначения можно применить специальные методы, например, метод имитационного моделирования, с учетом следующих положений:

1. Спрос на конкретный ИП является производным от спроса на вещественные товары, которые могут быть произведены на его основе.
2. Эффективность конкретного ИП имеет, по крайней мере, одну из следующих составляющих:
 - а) намеряемый к производству вещественный товар обладает предпочтительной композицией потребительских свойств по сравнению с лучшим из товаров-аналогов, продаваемых на целевом рынке фирмы;
 - б) вещественный товар превосходит все товары-аналоги на целевом рынке по экономическим показателям;
 - в) вещественный товар обладает наивысшей конкурентоспособностью на данном рынке;
 - г) вещественный товар обладает конкурентоспособностью по отношению к товару-аналогу.
3. Текущий потенциал рынка вещественного товара всегда остаётся меньше абсолютного потенциала рынка этого товара, но разница между этими потенциалами уменьшается по мере совершенствования товара.
4. Оценки спроса на инновационные продукты существенным образом зависят от степени новизны вещественного товара, производимого на основе или с применением инновационных продуктов.
5. Абсолютный потенциал рынка товара $Q_{ат}$ соотносится с абсолютным потенциалом товара-предшественника $Q_{ан}$ согласно формуле

$$Q_{ат} = \delta_1 * Q_{ан}, \text{ где } \delta_1 > 1$$

Если фирма-производитель вещественного товара приобретает и осваивает инновационный продукт, сообщаящий производимому на его базе вещественному товару уникальные свойства, то фирма-производитель становится на некоторое время $T_{бл}$ безусловным лидером рынка.

6. Если фирма становится безусловным лидером рынка, то через некоторое время $T_{зад}$ задержки объём продаж её товара-новинки приближается снизу к текущему потенциалу рынка, отличаясь от него на величину $\delta_3 * Q_t$. Величина δ_3 , оставаясь всегда меньше единицы, возрастает с увеличением маркетингового давления, создаваемого фирмой.



Экономический риск и ожидаемая прибыль. Известные значения понятия «риск» говорят о его вероятностной природе, о том, что риск возникает тогда, когда субъект не может предвидеть последствия своих действий и/или воздействий окружающей среды.

Дальнейшее изложение будет относиться только к проблеме инновационного предпринимательского риска (ИПР), то есть такого риска, который возникает в сфере создания и сбыта новых товаров на основе инновационных продуктов.

ИПР – это микроэкономические риски, связанные с хозяйственной деятельностью фирмы; они включают в себя внутренние и внешние риски, основными проявлениями которых являются технический, отраслевой и инновационный риски, риск бездействия. Производственный риск возникает из-за неадекватного использования сырья, рабочей силы и оборудования. Источниками коммерческого риска являются падение спроса, ужесточение конкуренции, условия товародвижения и т.п. Финансовые риски связаны с колебаниями биржевых курсов валют и ценных бумаг, стоимостей активов и пассивов фирмы, вероятностей заключения и качества исполнения контрактов.

К техническим рискам относят вероятности потерь: 1) вследствие отрицательных результатов НИР; 2) в результате не достижения запланированных технических параметров; 3) в результате низких технологических возможностей производства; 4) в результате возникновения побочных или отсроченных во времени проявления проблем; 5) в результате сбоев и поломки оборудования.

Инновационный риск – это вероятность потерь, возникающих при вложении фирмой средств в производство новых товаров и услуг, которые, возможно не найдут ожидаемого спроса на рынке.

Отраслевой риск – это вероятность потерь в результате изменений в экономическом состоянии отрасли и степени этих изменений как внутри отрасли, так и по сравнению с другими отраслями. Источниками этого риска являются «потенциальные новые конкуренты», «конкуренты внутри отрасли» и «продукты-заменители», то есть любые конкуренты прежние и новые, из своей отрасли и из других отраслей, с прежними продуктами и с товарами-заменителями. Появление на целевом рынке фирмы всё новых источников такого рода приводит к появлению и развитию процесса 1, представленного на рисунке 2.

В момент t_2 начинается этап спада продаж товара фирмы, а в момент t_3 фирма полностью заменяет прежний товар на новый, процесс 3 продаж которого начинается в момент t_1 .

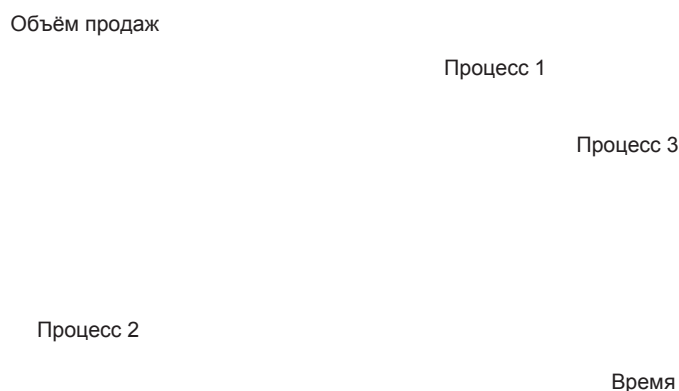


Рис. 2. Обновление товарного ассортимента и риск бездействия

Длительность процесса 2 значительно сокращается, если фирма-производитель исключает из него стадию разработки, приобретая инновационный продукт на стороне. Тем самым устраняется или уменьшается риск бездействия, могущий привести к потере или сокращению целевого рынка фирмы. Параметры процесса 3 будут зависеть от того, как будут соотноситься показатели качества нового товара фирмы и товаров конкурентов и от маркетингового давления фирмы в отношении нового товара. Таким образом: 1) отраслевой риск возникает

и возрастает в связи с промедлением и, тем более, с отказом от обновления ассортимента на основе применения инновационных продуктов; 2) фактор отраслевого риска преодолевается фирмой в инновационном процессе только через применение инновационного продукта с возможно более высокими значениями его новационных характеристик.

Инновационный риск как составляющая ИПР – это риск ошибок в оценке: 1) объёма или интенсивности продаж вещественного товара-новинки, 2) времени получения фиксированного объёма дохода или прибыли, 3) времени, необходимого для обновления ассортимента.

Проведенный выше анализ составляющих ИПР показывает, что в условиях решаемой нами задачи значительная часть этого риска приходится на фирму-инноватора, а часть ИПР, которую берёт на себя фирма-производитель представляет собой экономический риск неполучения планируемого объёма продаж или прибыли от реализации нового товара. Для количественной оценки экономического риска (ЭР) предлагается следующая мера – относительная доля δV неполученного с допустимой вероятностью $P_{\text{ЭР}}$ объёма продаж ΔV в ожидаемом объёме продаж V :

$$\delta V(P_{\text{ЭР}}) = \Delta V(P_{\text{ЭР}})/V.$$

Оценки объёмов прибыли могут быть получены, если воспользоваться классической формулой: валовая прибыль = объём продаж - себестоимость проданной продукции.

При продвижении инновационных продуктов, достигших стадии инновационного товара, используются различные средства (инструментарий) его продвижения на рынок [2]. Предложенный в этой работе инструментарий продвижения конкретных инновационных продуктов – косточкового сорбента, установок для его производства и фильтров на его основе – был использован для реального инвестиционного проекта по созданию производства косточкового сорбента и фильтров для очистки питьевой воды и воды для технологических целей пищевой промышленности в Московской области.

В частности, региональный рынок косточкового сорбента представлен такими потребителями, как:

- предприятия, выпускающие питьевую воду;
- предприятия, производящие продукцию, требующую высокой степени очистки используемой воды;
- предприятия, производящие продукцию, требующую высокой степени очистки используемого спиртосодержащего сырья;
- предприятия, производящие продукцию, требующую высокой степени очистки нефтепродуктов.

Для таких предприятий может использоваться как непосредственно косточковый сорбент, так и устройства (типа картриджей) или установки, использующие сорбент. В этом случае возникает необходимость кроме разработки и создания собственно установок, производящих косточковый сорбент, производство и внедрение таких инновационных продуктов, являющихся составными частями технологических процессов, как системы для очистки воды, спиртосодержащей продукции, нефтепродуктов. Следовательно кроме рынка косточкового сорбента возникает рынок технических средств для его применения.

Используя методику оценки объёмов продаж вещественных товаров, производимых на основе продвигаемого косточкового сорбента, определялся ожидаемый объём продаж сорбента КС на рынке. Коммерческий эффект средств продвижения любого инновационного продукта, в том числе, и инновационного продукта типа «технологическая установка» (в нашем случае, это технологическая установка по производству косточкового сорбента ТУКС) определялся эффектом продаж вещественных товаров типа «изделие» (в нашем случае, это косточковый сорбент), которые могут быть произведены на технологической установке и/или на основе другого инновационного продукта.

Для реального инвестиционного проекта был определен абсолютный потенциал рынка косточкового сорбента Московской области, проведена оценка его доли на рынке сорбентов, верхнего (оптимистического) и нижнего (пессимистического) значения текущего потенциала этого рынка. Расчетные данные сведены в таблице 1.

Таблица 1

Варианты организации акций по продвижению косточкового сорбента

№	Затраты на материалы + акции по продвижению, тыс. руб	Затраты на производство установок ТУКС при R _{пр} = 20%, тыс. руб.	1) объем продаж установок ТУКС, штук; 2) затраты на производство и продвижение, тыс. руб.; 3) рентабельность акций продвижения в % при различных значениях рентабельности производства установок (R _{пр})		
			R _{пр} = 10%	R _{пр} = 20%	R _{пр} = 30%
1	400	87900	1) 34 2) 98880 3) 1200	1) 30 2) 88350 3) 1950	1) 26 2) 75720 3) 2760
2	600	140640	1) 50 2) 145350 3) 1326	1) 48 2) 141265 3) 2344	1) 46 2) 133770 3) 3660
3	750	134770	1) 48 2) 139710 3) 1020	1) 46 2) 135530 3) 1790	1) 44 2) 128130 3) 2800
4	900	131840	1) 47 2) 136970 3) 830	1) 45 2) 132750 3) 1460	1) 48 2) 125385 3) 2250

В строках 1–4 табл.1 представлены исходные данные и результаты для четырех вариантов организации акций по продвижению КС. В варианте 2 затраты на материалы по продвижению равны затратам на материалы (420 тыс. руб.) и на акции (180 тыс. руб.), итого 600 тыс. руб. В вариантах 1; 3; 4 затраты на проведение акций составляют соответственно 400; 750; 900 тыс. руб.

Различные оценки эффективности этих затрат также приведены в табл. 1. Исходными являются экспертные оценки объемов продаж в натуральном выражении, в штуках ТУКС.

При стоимости одной ТУКС производительностью 500 т. сорбента в год, равной 2930 тыс. руб., объеме продаж, равном 48 штук и рентабельности продукции 20% затраты на производство составят $(2930-2930 \cdot 0,8) \cdot 48 \cdot 100/20 = 140640$, см. поля 1–4 таблицы 1.

Прибыль производителя ИП составит $(2930-2930 \cdot 0,8) \cdot 48 \cdot 0,5 = 14064$, а рентабельность акций продвижения (прибыль/затраты) составляет $14064 \cdot 100/600 = 2344$. Аналогичным образом получены расчётные оценки для других сочетаний значений исходных данных.

Анализ полученных результатов позволяет сделать вывод о том, что по критерию «эффективность» наилучшим среди представленных является вариант, при котором затраты на продвижение составляют 600 тыс. руб.

На основе приведенных данных видно, что увеличение затрат на продвижение инновационного продукта Сорбент КС приводит к увеличению рентабельности предприятия только до определенного уровня. Последующее увеличение затрат ведет к снижению рентабельности в связи с насыщением рынка. Причем, чем выше доходность продукции, тем более мотивированы производители на ее продвижение, тем более рационально реализованы акции продвижения при более высоком качестве продукции, тем выше рентабельность предприятия, что в конечном счете является выражением его устойчивости.

Скорость создания инновационных продуктов, выхода их на рынок становится все более мощным конкурентным оружием. Время на разработку и внедрение инновационных продуктов неумолимо сокращается. Поэтому особенно важным становится исследование динамики рынка внедряемого инновационного продукта и его аналогов, возникновение новых и поведение на рынке ранее существовавших фирм-конкурентов. Анализ рынка инновационного продукта необходимо осуществлять на всех этапах его создания – от стадии научной или научно-технической разработки до превращения идеи в инновационный товар.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андриянов В.В. и др. Формирование стратегии поведения предприятий в условиях рынка // Маркетинг успеха. 2004.
2. Дурович А.Л. Маркетинг в предпринимательской деятельности. Мн.: НПЖ «Финансы, учёт, аудит», 2002.
3. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская инициатива. СПб.: Наука, 2000.
4. Маркетинг и маркетинговые исследования. 2006. № 4(64).

ФАКТОРНОЕ ВЛИЯНИЕ ВНЕШНЕЙ И ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ НА РАЗВИТИЕ МОЛОЧНОПРОДУКТОВОГО ПОДКОМПЛЕКСА РЕГИОНА

Молочнопродуктовый подкомплекс – это сложная система, социально-экономическая эффективность деятельности которой определяется степенью удовлетворённости потребности общества в определённом продукте – молочной продукции. Данная система представляет собой совокупность взаимосвязанных и взаимозависимых интегрированных структур с переплетающимися связями по производству, переработке и дальнейшей реализации готовой молочной продукции. Таким образом, объективным условием её функционирования является достижение сбалансированности между составляющими элементами, в виду того, что различного рода дисбаланс при производстве молочного сырья сокращает его темпы и объёмы, что является основным ресурсом для перерабатывающих предприятий. Вследствие этого, необоснованное увеличение производственного потребления приводит к несбалансированности спроса и предложения на производимую продукцию. Производство и потребление продукции тесно связаны между собой как две половины целостной системы, таким образом, главным регулятором и ограничителем объёма и структуры является в большей степени производство, и его снижение неминуемо снижает и потребление [5, р. 36–39].

Деятельность подкомплекса направлена на достижение конечного результата – обеспечение населения в полном объёме готовой продукцией и достижение тем самым экономически эффективных результатов, установление между партнёрами взаимовыгодных экономических отношений. Однако интенсивное развитие подкомплекса сопряжено с влиянием различного рода факторов, которые условно можно разделить на 2 группы: факторы внешней и внутренней среды [1, с. 3–5].

К факторам внешней среды относятся:

- экономическая ситуация региона и страны в целом;
- социально-политическая обстановка;
- международное положение.

Совокупность факторов внутренней среды включает:

- факторы технологических процессов;
- состояние рынка;
- конкурентное влияние.

Экономическая политика государства переходного периода была направлена на интенсивное развитие всех отраслей и подкомплексов, однако не учитывались интересы каждого в общей совокупности. Государственная политика, проявившаяся в разработке программ и национальных проектов в настоящий момент, приобретает форму единого направления как по отношению к сельскому хозяйству, так и по отношению к отраслям перерабатывающей промышленности и производственной инфраструктуры, что учитывает особенности и альтернативность межотраслевых связей. На данном этапе при развитии экономического потенциала региона, т.е. совокупной возможности экономики региона, его составляющих производственных отраслей, предприятий различных направлений осуществляется производственно-экономическая деятельность по выпуску продукции, товаров и услуг, что тем самым, удовлетворяются потребности населения, общественные потребности и обеспечивается развитие производства, потребления, инфраструктуры промышленности региона. Возможности «экономического роста» региона определяются с учётом его природных ресурсов, средств производства, трудового потенциала. Экономическая политика, проводимая государственными структурами региона в целом, позволяет, управлять экономикой субъекта с учётом целей, задач и интересов в области инвестиционной, финансово-кредитной, социальной и других систем.

Фактор социально-политической обстановки оказывает немаловажное влияние на экономическое состояние молочнопродуктового подкомплекса региона. Удовлетворение своих потребностей в тех или иных продуктах населения региона зависит от социальной среды,

доходов и потребностей отдельных групп покупателей. Несмотря на то, что продукция молочнопродуктового подкомплекса относится к группе необходимых и незаменимых продуктов питания, в зависимости от дохода, отдельные группы потребителей приобретают более дешёвые молочные продукты, другие – более дорогие. Например, с учетом разниц в цене, покупатель с более низким доходом и материальным уровнем будет потреблять молоко и сметану низкой жирности, спрэды с определённым составом растительных компонентов, чем продукты, потребляемые группой населения с более высокими доходами. Это в свою очередь, влияет на ассортимент выпускаемой продукции, т.е. если большая часть потребителей продукции региона имеет невысокий материальный уровень, а только незначительный процент может позволить потребление более дорогой продукции. В связи с этим, предприятия молочнопродуктового подкомплекса должны нацеливать производство молочной продукции, основной ее ассортимент на потребителей основной группы. При чем, немаловажное значение при формировании ассортимента играет мотивация потребителей, которая помимо ценового фактора проявляется в следующих аспектах: полезность, вкусовые качества, удобство, привычка.

Немаловажно влияние на деятельность подкомплекса политической обстановки региона. В случае усугубления политической напряжённости, при возникновении различного рода стихий, бедствий, военных действий, межнациональных конфликтов потребление населения нацелено на продукты питания первой необходимости, причем с необходимостью заготовления отдельных групп продуктов «в прок».

Значение влияния международного положения на деятельность регионального молочнопродуктового подкомплекса проявляется через уровень мировых цен, экспорт и импорт продукции, таможенные ограничения и др. Отрицательное влияние на развитие международных экономических отношений оказывает фактор разности государственности и культуры, языковые сложности. Пагубно отражаются различного рода внешнеторговые экспансии, экономические санкции, блокады, эмбарго, налагаемые на те или иные страны.

Действие технологических факторов производства молочного сырья находят свое отражение во многих направлениях: наличие сбалансированной кормовой базы, качественный состав молочного стада, его породность, качество и объёмы производимого сырья.

Животноводство посредством технологического процесса кормопроизводства косвенно подвержено влиянию такой специфической особенности как почвенно-климатические и природные условия производства. Формирование сбалансированной кормовой базы при нынешних условиях производства и экономического развития должны базироваться на применении интенсивных технологий выращивания, с рационально разработанной системой севооборотов, направленных на увеличение урожайности и объемов производства высококачественных кормов.

Правильно составленный рацион потребляемых кормов, усовершенствованная система санитарно-ветеринарного обслуживания, хорошее содержание, чётко построенная селекционная деятельности дает возможность интенсивного развития отрасли молочного животноводства. В свою очередь, качественный состав молочного сырья оказывает значительное влияние как источник сырья в перерабатывающей промышленности. От качественного состава сырья зависит качество конечного продукта переработки – молочной продукции и ее ассортиментный диапазон, т.к. молоко, пригодное для производства кисломолочной продукции (имеющее лучшую способность к сквашиванию) непригодно для производства сыров, масел, сухих продуктов и наоборот.

Необходимо учитывать влияние следующего внутреннего фактора - скоропортящийся характер производимого сырья, т.е. практически нет возможности разрыва технологической цепочки «производство-переработка - потребление» даже без минимальной первоначальной переработки. Поэтому, производимое сырьё незамедлительно направляется на перерабатывающие предприятия для выработки определённого ассортимента продукции, с дальнейшим поступлением в сферу реализации, в силу того, что основная масса производимой продукции имеет небольшой срок реализации и хранения.

Экономическая сущность рыночного механизма функционирования молочнопродуктового подкомплекса находит свое проявление во взаимосвязи основных рычагов маркетинга: спроса, предложения, цены, конкуренции, рисков [2, 3].

Продукция молочнопродуктового подкомплекса относится к группе традиционно потребляемых продуктов в силу различных мотиваций: полезность для здоровья и биологическая ценность, относительно недорогой ценовой диапазон, сила привычки. В связи с этим, спрос на продукцию этой группы всегда будет на достаточном уровне. Однако спрос во всех случаях напрямую зависит от доходов населения. Например, при снижении доходов населения увеличивается потребление нежирной молочной продукции, спредов, маргарина и, наоборот, при увеличении дохода увеличивается спрос на молочную продукцию с большим содержанием жироединиц, сливок, масла животного происхождения. Таким образом, потребление молочной продукции зависит от социального обеспечения населения - прямых потребителей [6, р. 6–7].

На предложение продукции в торговой сети оказывают влияние цена, качество, объём производственных ресурсов сырья и сопутствующих элементов. В силу обстоятельств рыночных преобразований, при ухудшении основных сырьевых параметров молочнопродуктового подкомплекса молочная промышленность освоила ресурсосберегающие технологии, что позволило комплексно и рационально использовать имеющиеся сырьевые ресурсы и усовершенствовать – значительно расширить ассортимент выпускаемой продукции с повышенной пищевой и биологической ценностью, обогащённых белковыми, плодово-ягодными и другими компонентами.

Ценовой индикатор указывает на то, что именно цена, как молочного сырья, так и готовой продукции, в конечном итоге предопределяет уровень спроса а, следовательно, и объём продаж, что с совокупности должно обеспечить запланированный объём прибыли и уровень рентабельности. Также цена тесно связана с понятием качества производимой продукции, что находит связь с технологическими факторами развития подкомплекса [4, с. 21–22].

Наличие конкурентной борьбы между элементами на стадии производства сырья и молочной продукции характеризует стремление в обеспечение конечных потребителей качественной, полезной, доступной продукцией, что свидетельствует о наличии здорового рыночного климата.

Косвенное влияние, связанное с сектором агропромышленного производства проявляется в рисках. Они характеризуют непредсказуемость, вероятностный характер и спонтанность природных явлений и процессов, которые могут оказать отрицательное влияние на технологию производства кормовых культур, что может послужить источником дополнительных материальных затрат.

Влияние конкурентного фактора на деятельность молочнопродуктового подкомплекса можно рассматривать в нескольких направлениях:

- 1) конкурентоспособность продукции;
- 2) конкурентоспособность предприятий, производящих эту продукцию;
- 3) конкурентоспособность молочной перерабатывающей отрасли;
- 4) конкурентоспособность региона, в экономическую систему которого входит молочнопродуктовый подкомплекс;
- 5) конкурентоспособность экономики страны в целом.

Как было отмечено неоднократно, молочная продукция относится к традиционно потребляемым продуктам питания, которые можно встретить в рационе питания всех национальностей, ее потребление обусловлено различными мотивациями: полезность для здоровья и биологическая ценность, относительно недорогой ценовой диапазон, сила привычки, удобство. Вследствие этого, при соблюдении жёстких требований к качеству уровень конкурентоспособности молочной продукции достаточно высок.

Как показывает внутриотраслевая конкуренция, менее сложны условия сложившейся рыночной ситуации переживают крупные перерабатывающие предприятия по сравнению с представителями малого бизнеса, менее болезненно сказывается ситуация дефицитности сырьевых ресурсов, больше возможность расширения прогрессивных технологий, расширения сети фирменной торговли.

Существует понятие межотраслевой конкуренции, которая проявляется в наличии отраслей и производств конкурентных данному. К таким можно отнести: хлебную, консервную, мясную и др. отрасли. Однако, вследствие того, что молоко и молочная продукция относится

к группе продуктов питания первой необходимости, основную весомую конкуренцию может составить только производство хлеба и хлебобулочных изделий.

Экономические преобразования, направленные на развитие региональных продуктовых подкомплексов и экономики страны с вовлечением в процесс научно-технических и воспроизводственных технологий, трудового, финансового, ресурсного потенциала, различных инновационных проектов способствует росту уровня конкурентоспособности и стабилизации экономики в целом.

Таким образом, влияние факторов внутренней и внешней среды всесторонне оказывают влияние на экономику субъектов молочнопродуктового подкомплекса. Это способствует постоянному росту их производств, поиску новых форм деятельности, финансовых, сырьевых, трудовых и иных ресурсов, согласно требованиям постоянно меняющихся условий рынка, обеспечивая тем самым их экономический рост, выгоду и стабильность.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андрющенко С.А. Проблемы повышения конкурентоспособности отечественной продукции // Молочная продукция. 1995. № 6.
2. Макконелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы, политика. В 2-х т. Т. 1. М.: Республика, 1993.
3. Маркетинг / Под ред. А.Н. Романова. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996.
4. Потребление цельномолочной продукции в России // Переработка молока. 2006. № 8.
5. Seregin S., Magomedov A.-N., Kamilova P. Raising the competitiveness of produce in food industry of Russia // APK: economics and management. 2006. № 1.
6. Usenko L. Aim – balanced nutrition of the public // Agriculture economics in Russia. 2006. № 9.

ВОЛОХОНСКИЙ Ю.Н. ♦

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ КРЕДИТНЫХ СОЮЗОВ НА ЭКОНОМИКУ РЕГИОНА

В настоящее время достаточно подробно исследованы системные проблемы отдельного развития регионов [3, 4, 5, 7], а так же кредитных союзов (КС) [2, 6]. Однако, в них отсутствуют модели взаимодействия системы: регион и кредитные союзы, а также оценки влияния КС на экономику региона.

В данной статье предложена методика для оценки влияния КС на региональную экономику.

Рассмотрим применение математической модели региона для исследования динамического взаимодействия кредитных союзов с основными отраслями экономики региона с целью разработки технологии гибкого управления регионом и кредитными союзами, а также решения задач анализа и прогнозирования их развития.

Для описания функционирования и развития региональной экономики предлагается использование агрегированной модели, разработанной на основе моделей региональной экономики В.И. Гурмана и Б.И. Изтелеуова [5, 4, 7].

Ядро агрегированной модели составляют следующие блоки: производства; ресурсов; цен; формирования доходов населения; потребления; финансов и кредита.

Блок производства модели региональной системы описывается следующими уравнениями: межотраслевого баланса; конечного продукта отраслей; баланса трудовых ресурсов; продукции личного потребления [4, 7].

Блок ресурсов характеризует изменение во времени ресурсов и параметров окружающей среды вследствие взаимодействия с другими ресурсами, использования для выпуска и инвестирования основных отраслей, непроизводственного потребления, инвестирования восстанавливающих отраслей, воздействия на ресурсы и среду населения, ввоза и вывоза ресурсов в регионе [5, 7].

Блок цен предназначен для увязки отраслевых уровней цен с процессами образования, распределения и использования денежно-финансовых ресурсов, продажи и покупки продукции. Здесь описывается обобщенная система уравнений блока цен, рассчитываемых по различным концепциям ценообразования [4, 7]. Также в данном блоке рассмотрены механизмы определения потребительских (розничных) цен.

Блок формирования доходов населения описывается следующими уравнениями: совокупного дохода занятых в сфере материального производства; общей суммы доходов в непроизводственной сфере; суммарного дохода населения; платежеспособного спроса, подлежащего покрытию потребительскими товарами [4]. Далее все население делится на группы, в зависимости от получаемого дохода, и рассчитывается доход отдельных групп населения.

В блоке потребления рассматривается потребительское поведение отдельной социальной группы с учетом показателей рассогласования спроса и предложения; формируется вектор общественного потребления, который наряду с вектором личного потребления включается в уравнение межотраслевого баланса [4].

Блок финансов и кредита описывается следующими уравнениями: балансовой прибыли отраслей; собственных финансовых ресурсов отраслей; потребности отраслей в долгосрочных кредитных ресурсах; потребности отраслей в краткосрочных кредитных ресурсах; лимита кредитных ресурсов; доходов регионального бюджета; расходов регионального бюджета [4].

Влияние кредитных союзов на экономику региона считаем складывающимся из следующих основных составляющих:

- 1) влияние на социальную сферу региона;
- 2) обеспечение производственной деятельности других отраслей экономики региона;
- 3) вклад в совокупный объем выпуска продукции всех отраслей региона;
- 4) участие в формировании доходов регионального бюджета;
- 5) влияние на улучшение инвестиционной привлекательности региона.

1. Влияние на социальную сферу региона. Деятельность кредитных союзов оказывает непосредственное влияние на следующие социальные процессы в регионе:

- решение острых социальных проблем региона;
- рынок труда и занятость населения региона;
- трудовые ресурсы и трудовой потенциал региона;
- безработицу в регионе;
- подготовку, переподготовку и повышение квалификации производственного персонала предприятий региона;
- уровень жизни населения региона через оплату труда.

Расширение сети обществ взаимного финансирования граждан, охватывающее прежде всего социально-незащищенные слои населения, приведет к решению или ослаблению острых социальных проблем, связанных с поддержкой малоимущих слоев населения, удовлетворению первоочередных нужд граждан в жилье, продовольствии, приобретении других товаров первой необходимости; созданию новых рабочих мест.

В динамической модели региона ослабление социальных проблем отразится в уравнении конечного продукта отраслей (блок производства):

$$Y_i^t = I_i^t + w_i^t + C_i^t + r_i^t x_i^t + a_i^t x_i^t - b_i^t x_i^t; \quad (1)$$

где C_i^t – личное потребление населением продукции отрасли i в году t , будет увеличиваться за счет развития кредитных союзов в регионе.

Также влияние кредитных союзов на социальную ситуацию в регионе проявится через поведение k -й социальной группы (блок потребления), люди которой преимущественно являются пайщиками кредитных союзов.

Подсчет общей численности трудовых ресурсов кредитных потребительских кооперативов (КПК) можно осуществить, используя следующую формулу:

$$L_{\text{КПК}} = L_3 - L_{\text{др.отр}}, \quad (2)$$

где L_3 – численность трудовых ресурсов, занятых в общественном производстве товаров и услуг; $L_{\text{КПК}}$ – численность населения, постоянно занятого в кредитных союзах региона; $L_{\text{др.отр}}$ – суммарное число работающих в других отраслях народного хозяйства региона.

Численность населения постоянно занятого в кредитных союзах региона определяется как некоторая доля от числа работающих в производстве товаров и услуг. Для оценки вклада

кредитных союзов в экономику региона важной является такая характеристика как фонд оплаты труда работников кредитных союзов на территории региона (ФОТ).

Она определяется следующим образом:

$$\Phi OT = L_{\text{КПК}} * ЗП. \quad (3)$$

В данном соотношении $ЗП$ – средняя величина заработной платы работающего в КПК.

Развитие и расширения сфер деятельности КПК предъявляет новые требования к трудовым ресурсам региона. Для реализации инвестиционных проектов, освоения и внедрения новых видов товаров и услуг КПК необходимо достаточное число специалистов различной квалификации.

Успешное развитие кредитных союзов предполагает совершенствование системы образования, которое призвано содействовать преумножению духовного и интеллектуального потенциала региона, созданию возможностей для развития личности. Математическая модель кредитного союза предусматривает наличие блока образования кредитного союза, который характеризует динамику средств, направляемых на обучение рядовых пайщиков, специалистов, руководителей за счет фондов развития, прибыли, участия в разработке и реализации образовательных проектов [7, 2].

2. Обеспечение производственной деятельности других отраслей экономики региона. Так как пайщиками кредитного союза могут являться не только граждане, нуждающиеся в улучшении своего личного благосостояния, но и предприятия, организации, специализирующиеся в определенной области деятельности (например, в сфере производства и переработки сельхозпродукции), то кредитные союзы оказывают влияние на обеспечение производственной деятельности некоторых отраслей экономики региона посредством предоставления им услуг в форме краткосрочных и долгосрочных кредитов.

Для определения влияния кредитных потребительских кооперативов на производственную деятельность других отраслей необходимо определить место КПК в финансово-кредитной системе региона. Рассмотрим некоторые уравнения блока финансов и кредита динамической модели региона, описывающие потребности отраслей в долгосрочном и краткосрочном кредитовании [7].

Величины потребностей отраслей в долгосрочном кредите имеет вид:

$$DK_i^t = I_i^t - \alpha_i^t F_i^t - \Omega_i^t - G_i^t, \quad (4)$$

где α_i^t – доля финансирования капитальных затрат из собственных средств отрасли i ; Ω_i^t – объем капитальных вложений, выделяемый из бюджета региона в отрасль i для реализации региональных целевых программ; G_i^t – объем капитальных вложений, финансируемый из федерального бюджета для реализации федеральных целевых программ.

Потребности в краткосрочных кредитах BK_i^t определяются следующим образом:

$$BK_i^t = \Delta Q_i^t - \delta_i^t F_i^t - BD_i^t, \quad (5)$$

где ΔQ_i^t – объем прироста оборотных фондов в отрасли i ; δ_i^t – доля собственных средств i -й отрасли, направляемых на финансирование прироста оборотных фондов; BD_i^t – объем финансирования прироста оборотных фондов в отрасли государственным бюджетом.

Лимит кредитных ресурсов ΔU^t в регионе в общем виде определяется следующим образом:

$$\Delta U^t = GP^t + \sum_{s=1}^m \Delta UR_s^t - FS^t, \quad (6)$$

где GP^t – государственное подкрепление кредитных ресурсов; ΔUR_s^t – прирост поступления средств от s -го элемента; FS^t – отчисления в резервный кредитный фонд страны.

В первую очередь необходимо определить, к каким отраслям экономики региона относятся предприятия и организации – пайщики КПК, рассчитать их удельных веса в данных отраслях. Далее определяются потребности этих предприятий – пайщиков в долгосрочных кредитах, краткосрочных кредитах; эти потребности сопоставляются с возможностями кредитного союза. Для выявления взаимодействий КПК с финансово-кредитной системой региона следует рассчитать долю кредитных ресурсов, которую может предоставить кредитный союз своим пайщикам (населению и организациям), в совокупном объеме кредитных ресурсов региона.

3. Вклад в совокупный объем выпуска продукции всех отраслей региона. Для использования уравнения межотраслевого баланса, лежащего в основе предложенной в работе динамической модели региона, необходимо представить регион в виде n элементов (отраслей), выделив кредитную потребительскую кооперацию отдельной отраслью экономики региона.

Используя уравнение межотраслевого баланса и производственные функции выделенных элементов региональной системы, необходимо:

- определить совокупный объем выпуска всех отраслей региона за анализируемый период;
- объем выпуска услуг кредитной потребительской кооперации за период;
- рассчитать долю выпуска кредитной потребительской кооперации в общем объеме выпуска всех отраслей;
- рассчитать долю выпуска каждой отрасли региона от общего выпуска;
- произвести сравнительный анализ полученных коэффициентов и выявить значимость деятельности КПК в регионе.

4. Участие в формировании доходов регионального бюджета.

Доходы регионального бюджета в динамической модели региональной экономики определяются соотношением:

$$D^t = \sum_{i=1}^n N_i^t + Z^t + PP^t, \quad (7)$$

где N_i^t – налоговые поступления в региональный бюджет; Z^t – заемные средства; D^t – трансферты из федерального бюджета; PP^t – прочие поступления.

Налоговые поступления в региональный бюджет складываются из налогов и сборов, которые выплачивают КПК ($N_{КПК}$) и остальные отрасли народного хозяйства региона ($N_{др.отр}$). Это утверждение в виде формулы можно записать следующим образом:

$$N = N_{КПК} + N_{др.отр}. \quad (8)$$

Денежный поток в бюджет региона за счет налогооблагаемой базы по j -му налогу (B_j), собираемого с КПК в t -м анализируемом году можно записать соотношением:

$$TAX_{jt} = B_j * a_j * L_j, \quad (9)$$

где a_j – доля налога, направляемая в бюджет региона; L_j – ставка налогообложения по j -му налогу.

Общая сумма прироста бюджета за счет r наименований налогов и сборов, выплачиваемых КПК равна:

$$TAX_t = \sum_{j=1}^r TAX_{jt}. \quad (10)$$

Налогооблагаемой базой для этих налогов являются: выручка, фонд оплаты труда, балансовая прибыль, имущество.

5. Влияние на улучшение инвестиционной привлекательности региона.

Расширение сети обществ взаимного финансирования граждан, охватывающее прежде всего социально-незащищенные слои населения (пенсионеры, студенты, офицеры запаса), а также объединяющее граждан, нуждающихся в улучшении жилищных условий; граждан, занятых в сфере производства и переработки сельхозпродукции, может привести к формированию дополнительного и, как показывает мировой опыт, достаточно мощного источника инвестиций в экономику региона. Это ярко подтверждается опытом реализации в РФ национальных проектов с 2004 года.

Таким образом, позитивное влияние кредитной потребительской кооперации регион складывается из следующих составляющих:

- решение острых социальных противоречий в регионе;
- повышение качества трудовых ресурсов и трудового потенциала региона;
- обеспечение производственной деятельности и развития основных, ресурсовосстанавливающих, социальных отраслей экономики региона.

Предложенная методика с 2004 г. используется в работе Южно-Российской Ассоциации кредитных союзов для рейтинговой оценки кооперативов [2, 1].

ЛИТЕРАТУРА

1. Бизнес-план развития ЮРАКС. Ростов н/Д: ЮРАКС, 2005.
2. Волохонский Ю.Н., Потопахин В.А. Развитие и моделирование кредитных союзов в России. М.: Вузовская книга, 2006.
3. Франберг А.Г. Основы региональной экономики. М.: ГУ – ВШЭ, 2001.
4. Изтелеуов Б.И. Региональный хозяйственный механизм: формирование, функционирование, моделирование. М.: Экономика, 1992.
5. Моделирование социо-эколого-экономической системы региона / Под ред. В.И. Гурмана, Е.В. Рюминой. М.: Наука, 2001.
6. Пахомов В.М. Кредитная кооперация: теория и практика. Научное издание. М.: ФГНУ «Росинфоагротех», 2002.
7. Потопахин В.А., Потопахина М.В. Динамические модели и технологии управления в развитии многоуровневых систем. М.: Вузовская книга, 2004.

ВОСКАНОВ М.Э.

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ МАРКЕТИНГОВОГО АНАЛИЗА
С ЦЕЛЬЮ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАПРАВЛЕНИЙ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ
ЭКОНОМИКОЙ КУРОРТНОГО РЕГИОНА
(НА ПРИМЕРЕ КАВКАЗСКИХ МИНЕРАЛЬНЫХ ВОД)

В России в течение длительного времени преобладающее значение в управлении экономикой курортных регионов имел механизм, соответствующий тоталитарной системе и основывающийся на методах плановой экономики. Несмотря на то, что государство уделяло большое внимание развитию курортов на основе передового опыта, применявшиеся методы управления не могли учесть всех особенностей и характер функционирования отдельных курортных регионов, поскольку в условиях плановой экономики при отсутствии рыночных регуляторов сделать это весьма затруднительно [14].

Эффективный рыночный механизм управления экономикой курортного региона представляет систему отношений его хозяйствующих субъектов с внутренней и внешней средой, основанных на применении данных анализа маркетинговой информации. При этом маркетинг обуславливает основные функции системного управления коммерческой деятельностью первичных систем-товаропроизводителей, ориентируя работу всех других подразделений хозяйственной системы на удовлетворение платежеспособного спроса покупателей, отслеживая его путем проведения мониторинга [9, 10]. Только такой механизм управления в условиях часто меняющейся конъюнктуры рынка является эффективным средством управления экономикой. Это стало особенно актуально для региона Кавказские Минеральные Воды (далее - КМВ) после того, как в силу ряда обстоятельств, в условиях жесткой конкуренции с российскими и зарубежными курортами, он утратил свои завоеванные ранее позиции.

На территории КМВ площадью 5,3 тыс. кв. км проживает около 1 млн. чел. [11]. Регион КМВ – крупнейший курортный регион России. Причиной большой популярности КМВ у отдыхающих являются его уникальные природно-климатические и бальнеологические факторы, такие, как минеральные воды 14 различных типов, иловая сульфидная грязь из Тамбуканского озера, целительный горный воздух, самое большое в стране число солнечных дней в году. Суммарно в регионе функционируют 14 водолечебниц на 1,2 тыс. ванн, 4 грязелечебницы на 400 мест, 4 курортные поликлиники, 22 питьевых бювета и 5 галерей минеральной воды. Оздоровительная инфраструктура региона КМВ включает ингалятории, плавательные бассейны, в городах созданы курортные парки с развитой сетью троп терренкуров. Хорошо развита сеть предприятий общественного питания (столовые, рестораны, кафе, бары, шашлычные, закусочные). Специфическим базовым элементом оздоровительной инфраструктуры регио-

на КМВ являются минераловодопроводы: городские, обеспечивающие подачу минеральной воды в санаторно-курортные учреждения (СКУ) и на заводы по розливу минеральной воды, и магистральные, подающие воду из природных месторождений на курорты. Регион КМВ имеет хорошо развитую транспортную инфраструктуру, что является обязательным атрибутом любого курортного региона. В г. Минеральные Воды располагается аэропорт авиакомпании «Кавминводоавиа», которая существует уже 30 лет. Автомобильные и железные дороги связывают города региона между собой в единую систему [12]. Оздоровительную индустрию региона составляют 118 здравниц в гг. Кисловодск, Ессентуки, Пятигорск и Железноводск, а также один санаторий в Минеральных Водах, оснащенных самым современным оборудованием [11], 10000 квалифицированных медработников могут принять на лечение одновременно 32 тысячи человек [6]. В регионе работают 86 туристических фирм, имеющих лицензию на туристскую операторскую и туристскую агентскую деятельность, а также 26 туристских комплексов, гостиниц и moteley, имеющих собственную материальную базу на 3200 мест [11].

Маркетинг в управлении экономикой курортного региона с подобной инфраструктурой – это особый процесс согласования возможностей региона и запросов потребителей, поскольку результатом этого процесса является предоставление потребителям специфических благ – курортных услуг – (курортного продукта), и достижение регионом своих целей (получение прибыли, необходимой для эффективного функционирования и развития его экономики и создания возможностей для лучшего удовлетворения запросов потребителей в будущем) [2, 3].

Маркетинговый анализ является основным элементом маркетинговой деятельности и представляет собой «процесс получения выводов из собранной и надлежащим образом сгруппированной и обработанной информации» [1, с. 93]. Применительно к экономике курортного региона, маркетинговый анализ – это инструмент, позволяющий определить миссию и стратегию развития курорта, эффективно осуществлять регулирование рыночных процессов и управление экономикой региона, обладающего уникальными природными свойствами, которые являются основным конкурентным преимуществом Кавказских Минеральных Вод. В качестве целей маркетингового анализа курортного региона можно определить следующие: выявить специфические, уникальные черты региона как продуцента курортных услуг; определить его общую конкурентоспособность; охарактеризовать экономический потенциал региона; оценить конъюнктуру состояния и прогноз динамики развития рынка курортных услуг; определить позицию региона на данном рынке; выявить реакцию рынка на маркетинговые действия и смоделировать закономерности динамики спроса курортных услуг; спрогнозировать поведение и предпочтения потребителей курортного продукта (отдыхающих).

Регион КМВ занимает определенную нишу на рынке курортных услуг. Основной задачей его маркетинговой стратегии является выявление сегмента рынка, в рамках которого функционирование курортного региона, как субъекта хозяйствования будет наиболее эффективно. Определение собственной позиции на рынке курортных услуг является одним из важнейших этапов маркетингового анализа. Следует учитывать, что привлекательная в определенный момент времени рыночная позиция в последующем может быть лишена перспектив развития. Чтобы определить направления эффективного развития экономики курортного региона, необходимо провести маркетинговые исследования по следующим направлениям: изучение потребностей отдыхающих; оценка внутренней среды и собственных возможностей курортного региона; прогнозирование путей развития региона. Изучение потребностей отдыхающих позволяет определить спрос на курортный продукт (услуги курортного комплекса региона). Это является важнейшим этапом при формулировании миссии региона и разработке стратегии его развития.

Следующий этап – оценка собственных возможностей, т.е. определение тех услуг, которые могут быть предоставлены и будут наиболее востребованы, а также тех, которые являются конкурентным преимуществом данного региона. Анализ структуры потребностей и собственных возможностей региона позволяет определить те области, в которых регион уже может добиться определенных конкурентных преимуществ, а также те проблемные направления, над которыми надо дополнительно поработать, чтобы конкурировать с другими продуцентами курортных услуг на равных, для чего региону потребуются соответствующее развитие. Чтобы выявить, существуют ли перспективы у тех или иных услуг курортного ком-

плекса, с точки зрения риска не востребоваемости курортного продукта, необходимо выбрать некую эталонную характеристику курортного продукта, относительно которого можно с полной уверенностью утверждать, что этот путь развития перспективен. Это и будет своеобразной точкой отсчета [5]. Основой развития рынка курортных услуг является взаимодействие всех субъектов хозяйствования внутри региональной экономической системы. Цель развития региональных рынков – это их «устойчивый и долгосрочный рост, необходимыми условиями которого является наличие соответствующей инфраструктуры, благоприятные макроэкономические, социальные условия, правовая база» [13].

Кавказские Минеральные Воды – регион с благоприятным инвестиционным климатом, в составе доходов которого курортная индустрия занимает наибольшую долю. Поэтому возрастает необходимость в применении комплексного инструментария маркетингового анализа и отслеживания основных тенденций, происходящих как во внутренней среде курортного региона, так и во внешней. При создании подобного инструментария следует учитывать специфику функционирования экономики курортного региона. Важнейшая задача формирования комплексного инструментария маркетингового анализа сводится к определению универсального набора методов, позволяющих оценить потенциал рынка курортных услуг, конкурентные позиции участников этого рынка, целевые аудитории, направления развития курортного продукта и перспективы развития рынка.

Улучшению инвестиционного климата в перспективе должно способствовать придание региону статуса особой экономической зоны (ОЭЗ) для сохранения природных свойств курортов Кавказских Минеральных Вод, обеспечения рационального использования лечебных и оздоровительных факторов, сбалансированного решения задач охраны окружающей среды, природно-ресурсного потенциала территории, ее социально-экономического развития в интересах государства [11]. Планируется, что создание ОЭЗ в регионе КМВ приведет к прямому притоку инвестиций в размере около 49 млрд. руб., основная часть которых будет вложена в течение первых 3 лет в строительство новых туристских объектов. Формирование ОЭЗ окажет значительное положительное влияние на экономику региона в целом. Резко увеличившийся поток туристов придаст дополнительный динамизм смежным отраслям. Поднимется престиж региона, что откроет дополнительные возможности привлечения инвестиций и на территории, не включенные в ОЭЗ. С учетом мультипликационного эффекта суммарный объем инвестиций, полученных благодаря созданию ОЭЗ, ожидается в размере 110 млрд. руб., из которых порядка 25 млрд. руб. составят вложения иностранных инвесторов [15]. Также на развитие инфраструктуры региона КМВ большое влияние окажет проведение в Сочи XXII Олимпийских игр в 2014 г. «При подготовке Олимпиады понадобятся и услуги курортного комплекса Кавминвод. Курорты Кавминвод, имеющие двухвековую историю, могут и должны принять участие во встрече и оздоровлении гостей Олимпиады, но при этом потребуются пересмотры бюджетной политики на уровне муниципалитетов и субъекта федерации. В каждом нашем городе должен быть хороший стадион, нужно строить ледовые дворцы», – сообщил руководитель администрации КМВ Виталий Михайленко.

Стратегической перспективой развития экономики Кавказских Минеральных Вод является создание современного, эффективно функционирующего курортного комплекса региона на основе оценки и прогнозирования ситуации в отрасли и извлечения максимальной экономической выгоды. Развитие курортной индустрии региона КМВ влечёт за собой развитие и других отраслей экономики, таких как: транспорт, строительство, связь, сельское хозяйство, общественное питание, производство товаров народного потребления, торговля [12].

Маркетинговые исследования являются одним из основных элементов составления стратегии развития региона. Они могут выступать как глобальная функция управления экономикой курортного региона в условиях рынка, потому что, будучи правильно примененными, дают возможность максимизации получения положительных коммерческих результатов при тех же или минимизированных затратах и с ограниченными рисками. Маркетинговый подход к управлению экономикой региона предполагает одновременное наличие трех основных компонентов: удовлетворение нужд и желаний потребителей; максимизация прибыли; функционирование региона, как единого целого. Все три компонента следует учитывать, как в текущий момент, так и в долгосрочной перспективе.

Это, прежде всего, последовательность в проведении аналитической работы, определение путей выхода на наиболее благоприятные сегменты рынка, воздействие в интересах потребителей на изменяемые факторы внешней среды, в том числе и на потребительские предпочтения, постоянная работа над созданием устойчивого положительного имиджа региона в глазах общественности [7, с. 4].

Программа применения методов маркетингового анализа с целью определения направлений эффективного управления экономикой курортного региона должна содержать следующие элементы: оценку общей ёмкости рынка курортных услуг; оценку возможностей региона по привлечению отдыхающих; оценку угроз развитию региона; уровень развития инфраструктуры региона; возможный коммерческий эффект, ценовые параметры на предлагаемые услуги и пределы их колебаний. Если говорить о маркетинговом анализе региона КМВ как сегмента рынка курортных услуг, то здесь следует учитывать, что сегментирование осуществляется по различным признакам и имеет свои особенности. Маркетинговый анализ является основным источником получения информации при поиске и разработке эффективных методов управления экономикой. Маркетинговый анализ, проводимый с целью определения направлений эффективного управления экономикой курортного региона – это комплекс исследований, направленных на выявление общих тенденций и факторов развития региона и выработку мероприятий по совершенствованию системы управления экономикой. Маркетинг характеризуется двуединым и взаимодополняющим процессом познания рынка (внешней среды) с помощью маркетинговых исследований и активного воздействия на него с помощью маркетинговых усилий (арсенала ценовых и неценовых средств) [4]. В этом, на наш взгляд, состоит смысл управления экономикой курортного региона, построенного на принципах маркетинга и данных маркетингового анализа. В России применение маркетинга в управлении экономикой отдельных регионов встречается пока еще редко. В то же время при этом данный подход может оказаться достаточно действенным.

Повышение привлекательности региона КМВ – первоочередная задача в процессе его развития, решение которой следует рассматривать с маркетинговой точки зрения. Основной целью регионального маркетинга является создание благоприятного имиджа региона с учётом его специфики и экономического потенциала, следовательно, его уникальные природно-климатические факторы, уровень и возможности развития инфраструктуры можно отнести к конкурентным преимуществам.

Основным инструментом комплекса маркетинговых мероприятий является маркетинговый бюджет. Планирование бюджета маркетинга требует определения общего объёма выделяемых средств и их распределения в соответствии с поставленными перед фирмой целями и задачами. С учётом специфики региона на практике могут применяться различные схемы формирования маркетингового бюджета. Учитывая положительные и отрицательные стороны, для учреждений СКК наиболее приемлемым методом формирования маркетингового бюджета видится метод на основе целей и задач с применением отдельных элементов других рассмотренных приёмов.

Экономическая эффективность проводимых маркетинговых мероприятий оценивается путём сопоставления дополнительной прибыли, полученной за счёт рекламы и затрат на осуществление комплекса маркетинговых мероприятий. В комплекс маркетинговых мероприятий входит четыре основных средства воздействия на потребителя, это: личная продажа, стимулирование сбыта, пропаганда и реклама. Маркетинг, как основа функционирования санаторно-курортных организаций и санаторно-курортного комплекса в целом, оказывает большое влияние на потребителей курортного продукта.

Эффективность системы управления курортным регионом возможна при условии учёта макро- и мезоэкономического уровней развития, при создании возможности для системы предвидеть и предвосхищать, воспринимать и реагировать на воздействия внутренней и внешней среды. В условиях глобализации рынков и нестабильности внешней среды особое значение приобретает необходимость разработки и применения таких механизмов управления, которые бы позволяли на основе сопоставления основных факторов внешней и внутренней среды определять самую выигрышную стратегию развития курортного региона.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Беляевский И.К.* Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз. М.: Финансы и статистика, 2001.
2. *Влубков Е.П.* Маркетинг как концепция рыночного управления // Маркетинг в России и за рубежом. 2000. № 1.
3. *Влубков Е.П.* Маркетинг как концепция рыночного управления // Маркетинг в России и за рубежом. 2000. № 2.
4. *Долбунов А.А.* Маркетинговая концепция управления предприятием // Маркетинг в России и за рубежом. 1998. № 2.
5. *Ефремов В.С.* Методологические основы анализа бизнес-идеи // Менеджмент в России и за рубежом. 1998. № 3.
6. Информационное агентство Интерфакс-ЗАПАД // <http://www.Interfax.by/>
7. *Ковалев А.И., Войленко В.В.* Маркетинговый анализ. М.: Центр экономики и маркетинга, 1996.
8. *Ляхов О.* Ставрополье предлагает оздоравливать гостей Олимпиады на курортах Кавминвод // ИТАР-ТАСС. 05.07.2007 // <http://www.tass-ural.ru/>
9. *Новиков Д.Т., Гребнев Е.Т., Глушкова А.А.* Логистика и маркетинг в постреформенной экономике России // Маркетинг в России и за рубежом. 1999. № 5.
10. *Новиков Д.Т., Гребнев Е.Т., Глушкова А.А.* Логистика и маркетинг в постреформенной экономике России // Маркетинг в России и за рубежом. 1999. № 6.
11. Официальный Сервер Администрации КМВ // <http://www.region.kmv.ru/>
12. Проект концепции развития туризма в Ставропольском крае в 2006–2015 гг. // <http://www.stavinvest.ru/>
13. *Старикова М.С., Гулевский М.П.* Особенности формирования инструментария анализа регионального рынка. Белгород: Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова.
14. *Страхова О.П.* О методах организации управления // Менеджмент в России и за рубежом. 1998. № 5.
15. *Швец Е.* Регионы: Ставрополье – территория, открытая для сотрудничества // <http://www.finam.ru>.

ВОСТРИКОВА Е.О.

ЦЕНОВАЯ ДИСКРИМИНАЦИЯ И СТРАТЕГИИ
РАЗМЕЩЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА

В условиях преобразований, происходящих во многих отраслях российской экономики и усиления роли показателей доходности, сравнительно с эксплуатационными показателями, становится особенно актуальным изучение экономических инструментов максимизации доходов, применяемых в различных странах и в различных отраслях. В этом контексте изучение теории ценовой дискриминации может представлять большую практическую ценность, ибо политика ценовой дискриминации является одним из самых распространенных инструментов в мировой практике.

К настоящему времени имеется достаточно обширная литература, так или иначе затрагивающая вопросы, связанные с ценовой дискриминацией. Исследования данной проблемы берут начало с традиционной теории потребительского поведения и спроса. Исходным уровнем можно считать работу Ж. Дюпюи [3, с. 28–66], в которой объясняется суть и выявляется значение ценовой дискриминации, проводимой при определенных условиях монополий. Дальнейшее развитие теория ценовой дискриминации нашла свое отражение в работах А. Пигу (1920), Дж. Робинсон (1933), Р. Шмалензи (1981), Л. Флипса (1983), Х. Вэриана (1985),

С. Авдашевой, О. Воронцовой (1997) и многих других исследователей. Основными направлениями развития теории ценовой дискриминации в современной экономической литературе служат исследования особенностей применения ценовой дискриминации в различных отраслях, изучение использования различных инструментов и условий ценовой дискриминации, различные аспекты влияния ценовой дискриминации на благосостояние, а также возможности использования ценовой дискриминации в рамках государственного регулирования цен.

В литературе по экономической теории принято определять ценовую дискриминацию, как установление разных цен на один и тот же товар различными потребителям, при условии, что различия в ценах не связаны с затратами [6, с. 211]. Смысл дискриминационного поведения состоит в том, чтобы использовать все возможности для установления максимальной цены за каждую продаваемую единицу товара. Это означает, что ценовой дискриминации может подвергаться как один и тот же покупатель (например, в зависимости от приобретаемого количества товара), так и разные потребители.

Практика применения ценовой дискриминации довольно разнообразна. Особое место среди видов ценовой дискриминации, получивших наибольшее распространение в практике российских фирм, занимает так называемая ценовая дискриминация третьей степени, представляющая собой продажу одного и того же товара по разным ценам на разных рынках или разных сегментах одного рынка. Осуществляя ценовую дискриминацию третьей степени, монополист продает производимый им товар или услугу разным покупателям по различным ценам. При этом каждая единица продукции, продаваемая потребителю из данной категории, продается по одинаковой цене. Главное отличие ценовой дискриминации третьей степени от ценовой дискриминации первой и второй степени состоит в том, что продавец изначально может разделить рынок на n сегментов, т.е. выделить n групп покупателей, используя прямые сигналы (экзогенные переменные). Такими прямыми сигналами могут служить пол, возраст, род занятий покупателей, их местоположение, национальность и т.д.

Все сегменты характеризуются разной эластичностью спроса. В зависимости от эластичности спроса на каждом из этих n рынков производитель будет устанавливать различные цены.

Классический пример осуществления ценовой дискриминации третьей степени: предоставление скидок студентам, пенсионерам и другим категориям потребителей с высокоэластичным спросом (потребители распределяются по группам на основе прямых сигналов).

В настоящее время скидки, пожалуй, являются самым распространенным инструментом осуществления ценовой дискриминации третьей степени. Так, в 1996 г. Центр экономической конъюнктуры и Высшая школа экономики провели опрос ряда промышленных и торговых предприятий с целью выяснить, насколько активно они используют возможности ценовой дискриминации с помощью скидок. По результатам опроса более четверти промышленных и более половины торговых предприятий предоставляют скидки разным категориям покупателей [1].

Как выяснилось в ходе исследования, общий стимул использования скидок у промышленных предприятий-производителей и торговых фирм одинаков – повышение прибыльности операций.

Другим особым примером осуществления ценовой дискриминации на практике может служить пространственная (географическая) ценовая дискриминация.

В случае, когда транспортировка продукции требует высоких затрат, обладающее некоторой рыночной властью предприятие может с целью максимизации прибыли прибегнуть к данному виду ценовой дискриминации. Смысл данной дискриминационной практики заключается в установлении разных цен для покупателей, расположенных вблизи и вдали от источника снабжения (производства).

Цена не будет отражать реальной разницы в издержках по транспортировке, а это является одним из проявлений ценовой дискриминации. Если учесть, что цена различается для покупателей, расположенных на разных расстояниях, то такая ситуация может являться примером ценовой дискриминации третьей степени.

Этот тип ценовой дискриминации известен в большей степени тем российским фирмам, которые занимаются внешнеэкономической деятельностью, связанной с транспортировкой продукции за пределы страны или, наоборот, с ввозом ее из-за рубежа. Поскольку все боль-

шее число фирм начинает заниматься экспортно-импортной деятельностью, то знание практики, принятой в этой области, становится все более актуальным.

В целях конкретизации понятия пространственной ценовой дискриминации, обратимся к следующему примеру. Будем исходить из предположения о том, что транспортные расходы на единицу товара к потребителям, расположенным на расстоянии x от завода, составляют tx . Производитель может либо транспортировать заказ самостоятельно и назначить этому потребителю цену $p(x)$, либо, назначив единую заводскую цену FOB (free on board) равную p , предоставить потребителю самому осуществить доставку (или уплатить реальную стоимость доставки). При втором варианте ценовой дискриминации не возникнет. Но, как показывает практика, производитель очень часто поступает по первому варианту: включая транспортные затраты в цену. При этом он устанавливает единую цену доставки или для всех покупателей (система почтовых марок) или для покупателей, расположенных в пределах конкретной географической зоны (зонирование).

Таким образом, производитель осуществляет ценовую дискриминацию в пользу удаленных клиентов за счет ближних (фактически, он занижает реальную стоимость заказа для более дальних потребителей и завышает ее для близко расположенных потребителей). Подобная ценовая дискриминация является дополнительным способом привлечения отдаленных покупателей (которые с большей вероятностью могут предпочесть обратиться к другим поставщикам) без предоставления скидок остальным.

В пространственном контексте, о ценовой дискриминации следует говорить, только в том случае, когда фирмы не устанавливают FOB цены, т.е. разница в ценах с учетом доставки для потребителей, находящихся в разных местах, не должна быть равна разнице в транспортных издержках.

В современной экономической литературе накоплен определенный опыт по исследованию географической (пространственной) ценовой дискриминации.

М. Гринат и Х. Ота (М. Greenhut, Н. Ohta, 1972) рассмотрели случай пространственной ценовой дискриминации для линейных кривых спроса и показали, что монополист, осуществляющий пространственную ценовую дискриминацию всегда будет производить больший объем выпуска, нежели при единых ценах FOB [7, р. 705]. Данные исследователи более высокий объем совокупного выпуска ассоциируют с более высоким уровнем благосостояния.

Рассматривая пространственную (географическую) дискриминацию, Л. Флипс [10, р. 24–25] выделил три варианта практики с данным видом ценообразования. Все они имеют отправной точкой единые цены FOB, когда поставщик назначает цену у фабричных ворот, а покупатель оплачивает транспортные затраты по доставке до места своего расположения. Такие цены подразумевают, что фирмы в различных местах будут иметь пространственно разделенные рынки. Теория конкуренции на таких рынках может быть разработана в рамках моделей дифференциации продукта в пространстве.

Первая практика отхода от одинаковых цен FOB состоит в назначении зональных цен. Географическая территория делится на зоны, и фирмы фиксируют цену поставки в пределах каждой зоны. Очевидно, что цены могут отличаться больше чем на величину транспортных расходов между регионами, иначе арбитражные операции покупателей станут прибыльными. Обычно цена FOB не устанавливается, так что покупатель не имеет возможности воспользоваться своим транспортом.

При этой стратегии у потребителей внутри зоны нет ценовых преимуществ, хотя и имеется определенное перераспределение издержек. Однако более серьезным недостатком является то, что на территориях вблизи условных границ между зонами клиенты вынуждены покупать товар по существенно различающимся ценам.

Л. Флипс приводит следующие примеры: цемент в Бельгии, где вся страна представляет единую зону; сухая штукатурка и кирпич в Великобритании. Относительно кирпича Комиссия по цене пришла к выводу, что большинство производителей систематически практиковали пониженную плату за перевозку, чтобы поддерживать на удаленных рынках низкие цены, и включали фиктивный фрахт для ближних рынков.

Стратегия зональной дифференциации цен применяется на практике как для установления отпускных цен торговым фирмам, так и при реализации товара конечному потребителю.

Иногда для снижения возможных недостатков зональной дифференциации фирмы стремятся увеличить число зон, доходя почти до индивидуальных цен. Следует заметить, что такое практическое ценообразование сходно с совершенной ценовой дискриминацией, в соответствии с классификацией А. Пигу [4]. В качестве примера можно сослаться на немецкую фирму Nordmende (производитель аппаратуры селекторной связи), которая по согласованию со своей специализированной торговой сетью разделила конечный потребительский рынок в ФРГ на 13 ценовых зон [8, р. 197].

Вторая практика – это ценообразование по базисному пункту. При этой стратегии продавец выбирает определенное место в качестве фрахтового базиса, или базисного пункта (Basing Point), и начисляет всем покупателям, независимо от фактического места отправки товара, дополнительные фрахтовые издержки к отпускной цене с учетом расстояния от места фрахтового базиса до местоположения каждого покупателя. Аргументом в пользу выбора такой ценовой стратегии служит то, что фирма-изготовитель может в этом случае выбирать в качестве базисного пункта место, которое наиболее благоприятно для нее с позиций ценовой конкуренции.

Если бы все продавцы выбрали в качестве фрахтового базиса один и тот же город, то это означало бы, что у всех конкурентов одинаковые ценовые надбавки за доставку продукции и, следовательно, ценовая конкуренция в этом случае отсутствует. Надо отметить, что на практике фирмы идут на такие согласования. Так, в немецкой сталелитейной промышленности фирмы-производители договорились считать города Оберхаузен и Саарбрюккен фрахтовым базисом для большинства сортов стали. Отметим, кстати, что и в США ценообразование на такие продукты, как сахар, цемент, сталь и автомобили, ориентировалось долгое время на единый фрахтовый базис. Сегодня, правда, применение этой стратегии в США сокращается из-за того, что она зачастую подпадает под запрещенную практику ценовых соглашений между конкурентами.

Чтобы обеспечить себе больше возможностей для маневра, некоторые фирмы-продавцы выбирают несколько городов в качестве фрахтового базиса. В этом случае они рассчитывают фрахтовые надбавки, исходя из расстояния от пункта назначения до ближайшего к нему фрахтового базиса.

Таким образом, цель данной стратегии ценообразования заключается в охвате всех потребителей на данном рынке, которые соглашались с тем, что цены поставки будут основываться на объявленных ценах в отдельных местах (базисных пунктах) плюс фрахт от этих мест. Так, цена поставки в какое-либо заданное место будет одной и той же, независимо от расстояний. Реальное число базисных пунктов меняется. Но значение такой практики в том, что ее результатом являются значительные пониженные фрахты и наличие фиктивного фрахта. Так, фирма, расположенная вне базисного пункта, должна включать пониженный фрахт, чтобы обслужить покупателя, находящегося в базисном пункте, но она должна включать фиктивный фрахт покупателю, расположенному у ее дверей. В работе Мэхлапа [9] о системе базисных пунктов перечислен ряд отраслей США, которые имели цены базисных пунктов в 1920-1930-е гг., включая сталь, цемент и фанеру. Возможно, наиболее известной был единый базисный пункт в сталелитейной промышленности США до 1924 г.: все цены были «Питтсбург плюс». После 1924г. во исполнение антитрестовского законодательства отрасль перешла к системе с несколькими базисными пунктами. Позднее Европейское общество угля и стали установило общую для Европы систему цен, привязанную к 20 базисным пунктам.

Третья практика пространственной ценовой дискриминации, которую описывает Л. Флипс, – несистематическое использование пониженного фрахта в системе, где фирмы обычно устанавливают цены FOB. Она принимает форму включения пониженного фрахта в цену поставки отдельным покупателям, особенно расположенным за пределами рыночной области данной фирмы, которая возникает из привязанности к ценообразованию FOB.

Итак, выбирая тот или иной способ погашения транспортных расходов из вышеназванных вариантов ценообразования, фирма-изготовитель может реализовать одну из необходимых ей стратегий географической дифференциации цен, в целях максимизации прибыли.

Тем не менее, следует выделить еще ряд ценовых стратегий, которые сложились в мировой практике [2, с. 237–240]:

- отпускная цена предприятия по месту изготовления товара;
- единая цена;
- оплата транспортных издержек (или их части) за счет фирмы-производителя.

Перейдем к анализу каждого из перечисленных способов.

Отпускная цена предприятия по месту изготовления товара. Предприятие-изготовитель может предложить каждому клиенту взять на себя издержки по транспортировке продукции с предприятия, расположенного в определенном месте, до места нахождения заказчика. В этом случае товар отгружается со склада предприятия по отпускной цене. Все покупатели должны оплатить товар по отпускной цене предприятия и дополнительно оплатить соответствующие транспортные издержки.

Те, кто предпочитает данную ценовую стратегию, утверждают, что она – наиболее справедлива, так как каждый клиент оплачивает свои собственные издержки. Но нельзя не заметить, что фирма, осуществляющая ценообразование таким образом, оказывается при этом самым дорогим поставщиком для территориально удаленных покупателей. И если у фирмы найдется некий конкурент, с меньшими транспортными издержками доставки, то этот конкурент будет иметь ценовое преимущество. Произойдет разделение рынка между конкурентами с учетом издержек по доставке, т.е. фирма может потерять часть спроса, как правило, это зарубежный рынок сбыта.

Единая цена. Такая стратегия противоположна той, которая описана выше. Предприниматель устанавливает для всех потребителей, независимо от их местоположения, единую цену, включающую издержки по фрахту по усредненной ставке. При этом наиболее удаленный потребитель выигрывает в цене (поскольку он оплачивает меньшую величину издержек по доставке) по сравнению с наименее удаленным потребителем, который, соответственно, проигрывает. Вместе с тем благодаря применению единых цен наше условное предприятие имеет больше шансов привлечь на свою сторону территориально удаленных покупателей. Кроме того, применение единых цен чисто технически всегда проще. Наконец, оно позволяет фирмам широко распространять информацию о ценах через рекламу.

Оплата транспортных издержек (или их части) за счет фирмы-производителя. Эта стратегия используется как метод конкуренции за проникновение на новые рынки сбыта или как метод удержания своих позиций на рынке при растущей конкуренции. Если фирма-производитель хочет завоевать какого-то клиента или проникнуть в новый регион, она может взять на себя полную или частичную оплату доставки товара к месту назначения. Создавая таким путем дополнительные преимущества для потребителей, фирма усиливает свои позиции по сравнению с конкурентами и благодаря этому повышает шансы заключения новых сделок на продажу своего товара.

Комплексное использование различных вариантов включения транспортных расходов в цену предприятия принято называть системой франкирования*.

Стратегии транспортной дифференциации широко используются в ценообразовании на внутренних и зарубежных рынках. Для того чтобы унифицировать все условия поставок при той или иной цене, Международной торговой палатой были выработаны специальные международные стандарты торговых терминов, которые публикуются в специальных сборниках «Инкотермс», включаемые в ценообразование. Каждая цена в этих стандартах имеет свое наименование и однозначно показывает, до какого пункта на пути продвижения товара от изготовителя к потребителю транспортные расходы включаются фирмой-продавцом в цену товара.

Таким образом, вопрос о географической ценовой дискриминации встает перед предприятиями тогда, когда необходимо решить какие цены следует установить для потребителей, находящихся в различных регионах страны. Надо ли повышать цены для покупателей из отдаленных районов, чтобы покрыть повышенные транспортные издержки, рискуя при этом вообще потерять этих покупателей? Или надо, напротив, устанавливать единые цены для всех потребителей независимо от их территориальной удаленности от предприятия? Проанализированные в работе стратегии дифференциации цен по географическому принципу можно рассматривать в качестве способов решения этих проблем и вопросов в современных экономических условиях.

* Термин «франко» показывает, до какого пункта на пути продвижения товара от изготовителя к потребителю транспортные расходы включаются фирмой в цену товара.

ЛИТЕРАТУРА

1. Авдашева С., Воронцова О. Скидки в российской промышленности и торговле. М.: ГУ – ВШЭ, 1997.
2. Ерасименко В.В. Ценообразование: Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2005.
3. Дюпюи Ж. О мере полезности гражданских сооружений // Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса. Т. 1 / Под ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 2000.
4. Пигу А. Экономическая теория благосостояния. В 2-х т. Т. 1. М.: Прогресс, 1985.
5. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. М.: Прогресс, 1986.
6. Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности. В 2-х т. Т. 1. СПб.: Экономическая школа, 2000.
7. Greenhut M., Hung C. Monopoly output under alternative spatial pricing techniques // American Economic Review. 1972. Vol. 62.
8. Greenhut M., Norman G., Hung C. The economics of imperfect competition. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.
9. Machlup F. The basic point system. Philadelphia, 1949.
10. Philips L. The economics of price discrimination. Cambridge: Cambridge University Press, 1983.

ГАВРИЛОВ А.И.

ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ
ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО СЕКТОРА РЫНКА РОССИИ

На рубеже XX–XXI вв. в промышленно развитых странах в электроэнергетике были проведены значительные структурные преобразования. В настоящее время подобные процессы продолжаются в Австралии, Аргентине, Бразилии, Испании, Мексике, США, Швеции, Финляндии и других странах. В 1996 г. министры энергетики стран ЕС приняли согласованную директиву о либерализации отношений на внутреннем европейском энергетическом рынке. В соответствии с этим документом с 1999 г. открылся выход потребителей на рынок электроэнергии стран – участниц ЕС [3].

Отметим, что степень участия частного капитала в секторе отличается по странам. В процессе реформирования большинство стран приватизируют энергетический комплекс, либо передают его в управление на праве концессии. Решение о приватизации не всегда однозначно соответствует степени либерализации. Некоторые из наиболее «либерализованных» стран (Норвегия) не проводили приватизацию, тогда как для других государств это было основным направлением реформ (Англия). В США и Японии электроэнергетика исторически находилась в частной собственности. В тех странах, которые включали приватизацию в планы реформирования отрасли, ее последовательность и либерализация так же варьировались. В Англии, приватизация предшествовала либерализации, тогда как в Скандинавских странах либерализация предшествовала частичной приватизации. В настоящее время во Франции подготавливаются к приватизации 13 крупнейших компаний, в том числе и энергетического монополиста Edf – Gdf. В целом, существует тенденция к приватизации производства и сбыта электроэнергии как через активные программы приватизации сектора, так и через доступ на рынок новых частных генерирующих компаний.

Важнейшим условием развития рынка в электроэнергетике выступает обеспечение свободы доступа к магистральным и распределительным сетям. Зачастую это обеспечивалось в форме регулируемого доступа независимых компаний к сети, т.е. юридического обязательства предоставить доступ к ней на равных условиях (Австралия, Скандинавия, Англия, США). Данная процедура – необходимое условие и для обеспечения возможности выбора поставщика. В результате, в

Германии в условиях региональных вертикально-интегрированных компаний, свобода доступа к сети и свобода выбора поставщика привели к конкуренции за потребителя как между немецкими, так и с участием других европейских компаний. В соответствии с Директивой ЕС 1996 г., определявшей общие правила для внутренних рынков электричества, обеспечение доступа независимых производителей к сети является обязательным для стран – участниц ЕС [2].

Обеспечение свободы выбора поставщиков электроэнергии реализовывалось за счёт предоставления этого права квалифицированным потребителям. В некоторых странах их круг расширялся постепенно, начиная с самых крупных (Англия, Новая Зеландия). В других – свобода выбора была предоставлена сразу всем (Норвегия, Швеция). В США в немногих штатах для покупателей открыт прямой доступ на рынок, однако в большинстве из них по-прежнему существует монополия распределительной компании. Темпы расширения круга квалифицированных потребителей определяются технической оснащённостью и экономической обоснованностью установки необходимых устройств измерения для мелких потребителей.

Первый рынок электроэнергии был введён в Англии в 1990 г. За ним последовало открытие рынка в Скандинавии (Nord Pool) в 1996 г. [2].

Анализ влияния реструктуризации в электроэнергетике различных стран показывает, что одинаковые процессы происходят только в пределах, в которых рынок открыт для конкуренции. Более того, результаты реструктуризации, как правило, не зависят от первоначальной структуры электроэнергетики. Англия и Франция имели, например, одинаково структурированную электроэнергетику, но развитие событий получилось различным, потому что политические идеи в обеих странах были абсолютно разными. Наоборот, Германия и Англия, имея разные исходные положения, в итоге пришли к одинаковым результатам. Представления же о том, что электроэнергетика (больше) не является естественной монополией (ЕМ), а сбыт электроэнергии может быть отделён от её физического распределения и возможна его конкурентная организация, интернационально признаны и могут стать ключевым постулатом для моделирования устойчивости ЕМ в РФ в условиях глобализирующейся экономики.

Вот почему отмеченные тенденции могут быть в большей мере применимы для российской электроэнергетики, если рассматривать её в качестве отдельных энергозон (европейской, уральской, сибирской, дальневосточной) и для каждой разрабатывать отдельные сценарии развития реформы. Считаем, что для европейской зоны РФ с её плотностью сетевого хозяйства опыт ПРС является наиболее приемлемым. Спорный вопрос о степени вертикальной интеграции реформируемых структур необходимо решать с учётом местной специфики [1].

Зарубежный опыт реформирования отраслей ЕМ свидетельствует о многовариантности моделей осуществляемых преобразований в зависимости от технического и экономического развития и национальных традиций.

Относительно социально-экономической целесообразности данных моделей, окончательную оценку можно дать лишь после их реализации. Необходим анализ моделей реформирования, сопоставление их с альтернативными, и на основе изучения существующего состояния отраслей и экономики в целом и используя соответствующий зарубежный опыт.

Определение моделей реформирования ЕМ и их реализация являются очень сложным процессом, требующим согласования интересов большего числа влиятельных групп. Так, только по электроэнергетике было официально рассмотрено 13 вариантов реформирования. Принятая Концепция же реализуется медленнее, чем прогнозировалось, данный процесс в России находится только на подготовительной стадии.

Детерминируя рамочные условия модели регулирования ЕМ, уточним условия, выполнение которых является необходимым при реализации любой модели реформирования. В случае реформирования российских ЕМ можно выделить, на наш взгляд, следующие: принятие мер по решению проблемы неплатежей за поставки продукции и оказание услуг естественными монополиями; создание необходимых условий для обеспечения полной организационной и финансовой прозрачности деятельности предприятий соответствующих отраслей; доведением цен и тарифов до уровня, предусматривающего самофинансирование этих отраслей; обеспечение недискриминационного доступа независимых производителей и потребителей к услугам естественных монополий при эффективном антимонопольном ре-

гулировании; снижение и ликвидация перекрестного субсидирования различных категорий потребителей.

Выбор той или иной модели реформирования будет обусловлен помимо внешних условий (общая экономическая ситуация, политические факторы и т.п.) также состоянием отраслей, технологическими особенностями, уровнем внутренней интеграции и структуры собственности. Так, преобладающая государственная собственность в электроэнергетике и полный контроль со стороны государства позволяют разрабатывать модели, обеспечивающие наибольший уровень конкуренции (т.е. максимальный уровень дезинтеграции) с учетом технологических возможностей.

Важнейшим направлением реформирования электроэнергетики является обеспечение прав инвесторов, кредиторов и акционеров. Это является необходимым условием для привлечения последующих инвестиций, а также для поддержания статуса России. Заметим, что российская энергетика в настоящее время является крупнейшим должником «Газпрома».

Предполагаются значительные изменения в структуре акционерного капитала реорганизуемых предприятий электроэнергетики, разработка нормативной правовой базы реформирования отрасли, отработка механизмов функционирования конкурентного оптового рынка.

В качестве альтернативы возможна модель эластичного реформирования, предусматривающая совершенствование тарифного регулирования в сочетании с максимальной «прозрачностью» финансовой отчетности, что позволит оценивать уровень реальных затрат и прибыли компаний-монополистов.

В ценообразовании для любой модели сохраняется регулирующая роль государства, при этом в энерготарифы предполагается включить не только эксплуатационную, но и инвестиционную составляющую затрат.

Исследование зарубежного опыта показало, что наиболее эффективными и конкурентоспособными являются вертикально-интегрированные компании, активно диверсифицирующие свою деятельность.

Предлагаемые концепции характеризуются применением на первоначальном этапе реформирования модели частного дерегулирования. В данном случае она заключается в предоставлении свободного доступа к инфраструктурной сети новым производителям с продолжением целевого регулирования прежних монополистов и его поэтапной либерализации. На наш взгляд, это является экономически целесообразным, позволяет контролировать макроэкономическую стабильность, обеспечить динамическую устойчивость и эффективность моделирования. Моделирование позволяет выработать участникам данного процесса необходимые адаптационные механизмы, повышающие в целом прогнозируемость и управляемость процесса реформирования.

Важной характеристикой предоставленных концепций является то, что они не требуют государственных инвестиций. Вместе с тем это повышает непредсказуемость результатов реформы, поскольку перед потенциальными частными инвесторами не существует обязательств. В этой связи целесообразно заключение соответствующих соглашений с потенциальными инвесторами уже на подготовительной стадии реформирования.

Полагаем, что описанные модели реформирования предполагают изменение института собственности в реструктурируемых отраслях, но в соответствии с правами акционеров. В целом государство намеревается оставить за собой контроль над естественно – монопольными сегментами, при увеличении доли частной собственности в конкурентных секторах.

В концепциях реформирования ЕМ России, в частности электроэнергетики предусмотрено достаточно возможностей для учета региональной специфики относительно его темпов и организационных форм. Так, в РАО «ЕЭС России» предполагается реализация пилотных проектов (как моделей для макроуровня) реформирования энергосистем в наиболее подготовленных регионах. Региональные и муниципальные власти смогут контролировать отдельные секторы реформируемых отраслей (локальные линии электропередач. При их содействии могут создаваться новые участники рынка. Вместе с тем инициатива при реализации реформ должна концентрироваться в федеральном центре, поскольку для эффективной конкуренции требуется, возможно большее число конкурирующих субъектов и минимизация барьеров для входа на рынок, что может не соответствовать интересам отдельных регионов в краткосрочном периоде.

В ходе реформы предполагается постепенная ликвидация перекрестного субсидирования. На региональном и муниципальном уровне необходимо предусмотреть резервы, позволяющие институционализировать адресную систему защиты неплатежеспособных потребителей, поскольку адресное субсидирование считается наиболее эффективным видом финансовой поддержки при реализации социальной политики. Должна быть разработана соответствующая методология для регионов и муниципалитетов, согласующаяся с их бюджетной политикой.

Вследствие ограниченности бюджетных средств для реализации системы адресного субсидирования можно рекомендовать создание специального фонда, финансируемого участниками реформируемых рынков в виде обязательных взносов за право пользования инфраструктурой. Организация единого фонда для всех отраслей ЕМ на уровне регионов или Федерации обеспечит его стабильное финансирование на первоначальном этапе преобразования. По мере развития рынка и увеличения экономического эффекта от реформ, роста налогооблагаемой базы социальная нагрузка должна постепенно перераспределяться на бюджет. Более высокие издержки в малонаселенных и удаленных от хозяйственных центров районов в соответствии с федеральной региональной и социальной политикой могут частично компенсироваться из этого фонда.

На наш взгляд, использование предлагаемых моделей способно привести к возникновению значительного по объему конкурентного рынка, развивающегося под воздействием самих участников рынка, оценить реальную стоимость работающих на нем компаний и на этой основе привлечь инвестиции. Вместе с тем несоответствие между масштабностью намеченных преобразований и отсутствием полноценного анализа планируемых мер с позиции возможностей существующей технологической базы отраслей и их модернизации, инновационной и инвестиционной политике обуславливает энтропию отдельных элементов реформируемой структуры, способных негативно повлиять на общие результаты реформ.

Таким образом, основным принципом при проведении рыночных преобразований должна стать постепенность данного процесса с перманентным использованием моделирования и прогнозирования и с учетом императива глобализации, но в целом для стран характерен единый подход к решению проблемы ЕМ, заключающийся в минимизации сфер экономики, где осуществляется прямое государственное регулирование.

ЛИТЕРАТУРА

1. Энергетика за рубежом: Справочник. М., 2002.
2. *Bonde B.* Deregulierung und wettbewerb in der elektrizitatwirtschaft. Frankfurt am Main, 2002.
3. *Schwalbe U.* Theorie und politik der regulierung. Stuttgart, 2002.

ГАДЖИЕВ Р.Н.

АНАЛИЗ ПРЕДПОСЫЛОК И ФАКТОРОВ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ СЕВЕРНОГО КАВКАЗА

Экономическая целостность регионов России поддерживается воспроизводственными процессами, а также сложившимся единым управленческим пространством, общностью денежного и инвестиционного пространства, целостностью финансово-бюджетной системы на всем рыночно-экономическом пространстве страны. Поскольку экономика региона – система открытая, постольку часть средств, необходимых для обеспечения воспроизводства, поступает в результате осуществления трансакционных операций межрегионального обмена, а в случаях их недостаточности – предоставляется федеральным центром региону в виде трансфертных перечислений.

На территории страны за годы реформ сформировались очаги концентрации бедности, к которым относятся: Северный Кавказ, север Европейской части и группы населенных пунктов, являющие собой целые районы социально-экономической депрессии. Особенно в тяжелом положении оказались малые города и сельские местности, где серьезной проблемой стала невозможность отопить жилье в зимний период и получить бесплатно минимально необходимую медицинскую помощь [13, с. 5–11; 2, с. 7–14].

К примеру, различия между Республикой Дагестан и Ямало-Ненецким автономным округом в среднедушевых денежных доходах достигали в декабре 2002 г. семи раз (правда, с учетом различия в региональной покупательной способности рубля, разница в реальных доходах населения этих регионов составила четыре раза, что, на наш взгляд, тоже немало) [5, с. 73].

По мнению Н.М. Римашевской, вообще весь Северный Кавказ по уровню жизни очень тяжелый, а кризис там, помимо высокой безработицы, неплатежей зарплат, усугубляется традиционно высокой рождаемостью, что является дополнительной нагрузкой на работающих членов семьи (т.е. налицо новый ракурс демографической проблемы: если в отдельных регионах и наблюдается высокая рождаемость, что должно быть отрадным фактом, то данный позитив нивелируется нищетой населения). Такие субъекты ЮФО, как Калмыкия и Ингушетия, являются кризисными и живут в нищете, а в Дагестане, Адыгее, Карачаево-Черкессии, Ставропольском крае бедностью охвачены до половины населения, и ее уровень выше среднего по России. Границей же бедности, к примеру, во второй половине 2003 года является доход в 1800 р. в месяц на члена семьи [11, с. 9].

Академик, руководитель Отделения экономики РАН Д.С. Львов подчеркивает, что именно в республиках Северного Кавказа сложилась сейчас самая тяжелая социально-экономическая ситуация: отсутствие промышленных предприятий, почти поголовная безработица, дышащая на ладан система образования. Как считает Д.С. Львов, даже в разрекламированном пропагандистами от власти бюджете 2005 года поражает огромная разница в объемах финансирования программ социально-экономического развития различных дотационных регионов [7, с. 102].

Исследование социально-экономического положения российских регионов и тенденций их развития показывает, что можно было бы избежать или, по крайней мере, предупредить социальные риски, которые генерировались структурными дисбалансами в экономике и социальной сфере, и, как следствие, обусловили суженное воспроизводство социальных ресурсов. Все это стало следствием глобальных просчетов в управленческих действиях на разных уровнях государственной власти и свидетельствует о крайне низкой культуре управления социальными и экономическими процессами в стране и регионах и о том, что в условиях перехода к рыночной экономике многие важнейшие сферы жизнедеятельности социума и социально-территориальных общностей были преступно отданы рыночной стихийности.

Современное состояние региональных экономик республик Северного Кавказа усугубляется высоким уровнем безработицы (21,9% к концу 2002 года в Республике Дагестан [4, с. 263]), способствующим эффективному использованию трудовых ресурсов в теневой экономике, на общественных работах, снижающих квалификационный уровень рабочей силы и создающих условия, препятствующие эффективности использования в дальнейшем незанятого населения в наукоемких и инновационно ориентированных производствах, являющихся основой снижения состояния депрессивности в субъектах Федерации.

Даже после пяти лет относительного экономического роста показатели, характеризующие общественное благосостояние, остались в целом на очень низком уровне. Российский ВВП на душу населения соответствует среднему уровню для развивающихся стран и на порядок ниже среднего уровня группы развитых стран. По официальной статистике соотношение средних размеров зарплат и пенсий с прожиточным минимумом практически не меняется, при этом средняя пенсия по-прежнему приблизительно на четверть ниже соответствующего прожиточного минимума. При этом доходы распределяются крайне неравномерно. Разрыв между верхней и нижней децилями (10% самого бедного и самого богатого населения) по уровню дохода является четырнадцатикратным и последние десять лет практически не снижается. Доля населения, которое живет в условиях абсолютной бедности, т.е. испытывает затруднения с удовлетворением базовых потребностей, составляет, по данным Г.А. Явлинского, менее 35% [16].

За одну и ту же работу зарплата в России в среднем в 5–10 раз меньше, чем в европейских странах. Бюджеты передовых социально ориентированных стран предусматривают следующее соотношение: 1 дол. на пушки и 3–4 дол. на образование, медицину, социальное обеспечение и т.д., а у нас соотношение этих расходов 1:1 [15, с. 4].

Соответствующим образом сформировалась и социально-экономическая структура российского общества. Пять процентов населения, «оседлавших» сырьевые и финансовые потоки, имеют доходы, позволяющие им ощущать себя если не всецельными магнатами, то, во всяком случае, людьми, навсегда забывшими, что такое материальные вопросы. Еще 20–25% населения – это специфический российский средний класс, который обязан своим относительным процветанием нынешней системе и, соответственно, является ее главной социальной опорой. Причем средний класс в этой системе представляют не инженеры, офицеры, врачи, учителя, научные работники, средние предприниматели, высококвалифицированные рабочие и фермеры, а работники сферы обслуживания, развлекательных услуг, чиновники и разного рода рантье. Остальные же 70–75% населения – это «старые» и «новые» бедные, подавляющая часть которых вполне в духе марксистской теории капитализма живет на уровне простого воспроизводства рабочей силы или даже ниже.

Отметив общие для федеральных округов и в целом для российских регионов проблемы социально-экономического развития и вскрыв некоторые основные причины сложившегося положения, кроющиеся в политических и управленческих просчетах, в дальнейшем анализе обратимся к данным, которые конкретно отражают положение в экономике и социальной сфере Южного Федерального Округа и его субъектов.

На наш взгляд, методологически целесообразно обратиться к рассмотрению динамики такого важного индикатора регионального развития, как валовой региональный продукт. Именно ВРП создает информационную базу для построения государственной и внутрирегиональной социально-экономической политики. Являясь обобщающей параметрической характеристикой экономического развития регионов, ВРП выступает в качестве инструмента осуществления конкретных направлений региональной государственной политики, к примеру таких, как проведение анализа дифференциации уровней социально-экономического развития регионов России, их типологизация, с последующей разработкой мер государственного развития [3, с. 48–70 и др.], т.е. интересующего нас государственного управления и его инновационных методов.

Проведенный анализ позволяет констатировать весьма значительную дифференциацию субъектов РФ по величине произведенного ВРП на душу населения. Из табл. 1 видно, что к самой многочисленной группе и по числу регионов, и по численности населения относится пятая группа регионов, производящая 21,9% суммарного среднедушевого ВРП.

Таблица 1

Распределение ВРП по группам регионов относительно среднероссийской величины ВРП на душу населения в 2000–2001 гг.*

Группы регионов	Число регионов в группе		Доля в суммарном объеме ВРП, %		Справочно: доля в численности населения РФ, %	
	2000	2001	2000	2001	2000	2001
1. Больше 150%	1	9	35.4	35.6	10	8.3
2. 125–150%	3	1	2.7	3.4	1.9	2.8
3. 100–125%	10	9	13.8	14.1	12.5	12.7
4. 75–100%	14	15	16.4	20.3	19.2	24.7
5. 50–75%	32	32	26.4	21.9	42.8	36.2
6. 25–50%	21	20	5.1	5.6	12.1	15.3
7. Менее 25%	1	1	0.3	0	1.5	0
ИТОГО	88	88	100	100	100	100

* Данные о суммарно используемом ВРП приводятся по: [14, с. 134].

Тревогу вызывает шестая группа (20 регионов), имеющая 15,3% населения и только 5,6% суммарного ВРП. Замыкающим в перечне становится республика Ингушетия (29,9% от среднероссийского уровня ВРП).

Доказано, что, по сравнению с РФ, Южный Федеральный округ отличается большим удельным весом отраслей, производящих товары (промышленность, сельское хозяйство и строительство), и, соответственно, меньшей долей сферы услуг. Вместе с тем, в динамике, о чем свидетельствует сопоставление 2000, 2001 и 2004 гг., наблюдается, как по стране, так и по ЮФО, снижение удельной значимости товарного производства, например, в Южном Федеральном округе с 51,4% в 2000 г. до 50% в 2001 г. и 44,1% в 2004 г.

С позиций структуры товарного производства ЮФО существенно отличается от других федеральных округов и РФ в целом, так как в нем существенно ниже удельный вес промышленности при значительно большей доле строительства и, особенно, сельского хозяйства. По структуре отраслей, производящих услуги, Южный федеральный округ отличается от средних данных по Российской Федерации большим удельным транспортно-сферой, существенно меньшим – торговли и коммерческой. Превалирующей отраслью в ЮФО является промышленность, которая в большей мере развита в Волгоградской, Астраханской и Ростовской областях, где она формирует от 31% до 26% валового регионального продукта. В значительной мере эта отрасль развита в Ставропольском крае и республике Осетия-Алания, а также в республике Ингушетия. Вместе с тем, в Республике Северной Осетии-Алании и Ставропольском крае промышленность является доминирующей среди других отраслей региональной экономики, тогда как в республике Ингушетия превалирующей является сфера торговли и коммерческой деятельности.

Сельское хозяйство является базисной отраслью в пяти регионах Южного Федерального округа, в ранжированном ряду формируя 32,9 % валового регионального продукта в Кабардино-Балкарской республике, 28,1 % в республике Дагестан, 24,8 % в Карачаево-Черкесской республике, 19,7 % в республике Адыгея, 18,5 % в Краснодарском крае. В системе отраслей региональной экономики в республике Калмыкия превалирующим является строительный комплекс, дающий 19,1% ВРП, более половины производства всех отраслей материальной сферы. Сфера услуг среди регионов ЮФО более развита, с позиций отраслевой структуры ВРП, в республике Адыгея и Ставропольском крае, где она формирует порядка 47% валового регионального продукта, тогда как в республиках Калмыкия и Кабардино-Балкарии этот показатель составляет, соответственно, только 22 и 33,3 %. Существенные различия между регионами ЮФО наблюдаются с позиций развития торговли и коммерческой деятельности.

Здесь лидерами, судя по объему и структуре ВРП, являются республика Дагестан и Ростовская область (где данная отрасль формирует свыше 19 % ВРП). Хорошо развита эта часть сферы услуг в республиках Северная Осетия-Алания, Кабардино-Балкарии, Карачаево-Черкесской, намного хуже в республике Калмыкия, где доля торговли и коммерческой деятельности в валовом региональном продукте составляет всего лишь 5,5%.

Исходя из анализа структуры ВРП регионов по выделяемым статистикой отраслям, можно выявить современную специализацию исследуемых регионов:

- республика Адыгея имеет аграрно-промышленно-торговую направленность с развивающимся строительным комплексом;
- республика Дагестан характеризуется аграрно-торгово-промышленной направленностью, с развитым строительным комплексом и развивающейся транспортной сферой;
- республика Ингушетия имеет торгово-промышленно-строительную направленность с развивающимся аграрным сектором;
- Кабардино-Балкарская республика характеризуется аграрно-промышленно-торговой направленностью с развивающимися строительным комплексом и туристской сферой;
- республика Калмыкия имеет строительно-аграрно-промышленную направленность с развивающимся торговым сектором;
- Карачаево-Черкесская республика характеризуется аграрно-промышленно-торговой направленностью с развивающимися строительным комплексом и туристской сферой;

- республика Северной Осетии-Алании имеет промышленно-торгово-аграрную направленность с развивающимися строительным и транспортным комплексами;
- Краснодарский край характеризуется аграрно-строительно-промышленно-транспортной направленностью с развитыми торговой и туристской сферами;
- Ставропольский край имеет промышленно-аграрно-торгово-строительно-транспортную направленность с развивающимся туристским комплексом;
- Астраханская область имеет промышленно-строительно-транспортную направленность с развивающимися торговлей и аграрным сектором;
- Волгоградская область характеризуется промышленно-аграрно-торговой направленностью с развивающимися транспортным и строительным комплексами;
- Ростовская область имеет промышленно-торгово-аграрную направленность с развивающимися строительным и транспортным комплексами.

По размерам самыми крупными регионами являются Краснодарский край, Ростовская область, Ставропольский край и Волгоградская область, где численность населения колеблется от 4970 до 2616 тыс. чел., а количество занятых в экономике превышает 1 млн чел., достигая в Краснодарском крае 2122 тыс. чел.

Доходы консолидированных бюджетов регионов ЮФО [9, 10] колеблются в значительной мере: от 2642 млн р. в 2002 г. в республике Калмыкия (с долей безвозмездных перечислений 60 %), 3591 млн. р. в Карачаево-Черкесской республике (с удельным весом безвозмездных перечислений 77,6%), 3820 млн. руб. в республике Адыгея (с долей безвозмездных перечислений 68,5%), 4877 млн. руб. в республике Ингушетия (с удельным весом безвозмездных 90%) и 5941 млн. руб. в Кабардино-Балкарской республике (с долей безвозмездных перечислений 69%) до 40487 млн. руб. в Краснодарском крае (при удельном весе безвозмездных перечислений 27,5%).

В значительной мере дотационными регионами ЮФО являются также Чеченская республика и республика Дагестан (соответственно, 82 и 80% безвозмездных перечислений в их консолидированных бюджетах). Самый низкий удельный вес безвозмездных перечислений наблюдается в Волгоградской области, где он составляет 14,8% [10, с. 789].

Социальные характеристики развития регионов ЮФО отражаются с позиций занятости населения, уровня душевых доходов и соотношения их с прожиточным минимумом, комплексного показателя социальной инфраструктуры. Последний рассчитывается на основе характеристик обеспеченности детей местами в дошкольных учреждениях, населения медицинским персоналом и амбулаторно-поликлиническими учреждениями [8].

Судя по расчётам этого показателя в «Комплексной оценке уровня социально-экономического развития субъектов РФ в 2001/2003 годах» [6], его величина в республике Северная Осетия-Алания и Астраханской области составляет 2 и 3 балла, при соответствующей оценке по другим регионам ЮФО от 22 баллов в республике Калмыкия до 81 балла в республике Ингушетия. Самый низкий уровень развития социальной инфраструктуры среди регионов Южного федерального округа наблюдается в республике Ингушетия, Ставропольском крае и республике Дагестан. Средний уровень комплексного показателя характерен для Ростовской области, Карачаево-Черкесской и Кабардино-Балкарской республик, Волгоградской области и Краснодарского края. Относительно высокий уровень социальной инфраструктуры наблюдается в республиках Адыгея и Калмыкия, Северная Осетия-Алания и Астраханской области.

Важными характеристиками уровня жизни населения являются средне-душевые денежные доходы (в месяц) с учётом их отношения к прожиточному минимуму, а также удельный вес граждан с доходами ниже прожиточного минимума (ПМ). Самые худшие характеристики этих показателей наблюдаются в республике Ингушетия: 1151 руб. в месяц, 54% доходов к ПМ и 88% населения с доходами ниже ПМ.

В соответствии с более поздней комплексной оценкой уровня социально-экономического развития субъектов РФ в 2003/2005 гг, позволяющей оценить работу федерального центра по выравниванию диспропорций в уровнях развития различных регионов страны, субъекты ЮФО распределены следующим образом (табл. 2).

Таблица 2

Результаты комплексной оценки уровня социально-экономического развития регионов ЮФО

в 2003/2005 гг. [1]

	Комплексная оценка						
	числитель – количество баллов, знаменатель – место региона в РФ в зависимости от оценки по годам						
	Фактическое значение					Прогноз	
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Регионы с относительно высоким и выше среднего уровнем развития							
Астраханская область	-11/43	5/9	-12/28	-11/25	1/8	-7/12	-4
Волгоградская область	-18/54	-18/56	-20/45	-18/37	-24/53	-18/32	-9
Регионы со средним уровнем развития							
Краснодарский край	-3/27	3-19	-12/29	-13/29	-14/42	-15/28	-12
Ростовская область	-2/26	-1/27	-15/35	-22/43	-17/44	-23/46	-18
Регионы с уровнем развития ниже среднего							
РСО-Алания	-21/59	-14/49	-20/46	-23/45	-13/39	-23/45	-27
Ставропольский край	-17/53	-13/47	-30/59	-34/63	-22/51	-37/64	-29
Регионы с низким уровнем развития							
Кабардино-Балкарская республика	-23/61	-22/62	-22/49	-33/62	-20/48	-37/63	-35
Республика Адыгея	-24/63	-22/63	-27/52	-37/68	-29/65	-43/77	-41
Карачаево-Черкесская республика	-34/78	-31/78	-36/71	-38/72	-38/76	-44/79	-42
Республика Калмыкия	-30/72	-23/64	-31/61	-34/65	-23/52	-40/71	-44
Регионы с крайне низким уровнем развития							
Республика Ингушетия	-42/84	-47/86	-56/87	-55/88	-55/87	-57/87	-51
Республика Дагестан	-40/82	-42/84	-50/82	-52/84	-44/83	-52/83	-53

В силу историко-экономического своеобразия формирования, Северо-Кавказский регион неоднороден, внутри него можно выделить субрегионы, которые отличаются большей внутренней интегрированностью. Основная экономическая активность наблюдается на субрегиональном уровне.

Это можно объяснить, во-первых, наблюдающимся «размыванием» централизованных основ национального рынка в условиях углубления кризиса крупной промышленности и нарушения традиционных хозяйственных связей, во-вторых, нарастающим стремлением к самодостаточности, что приводит к изолированности региональных рынков, установлению избирательных, отвечающих специфике региона направлений регулирования экономической активности населения. Подобная автаркия - своего рода следствие усиления неравномерности социально-экономического развития регионов страны, которая наблюдалась и ранее. В частности, неравномерность развития на субрегиональном уровне в Северо-Кавказском регионе является следствием неравенства экономического развития, коренящегося в существенных различиях географических ландшафтов и их хозяйственного освоения.

В настоящее время следует констатировать факт отсутствия механизма осуществления правительственной региональной политики в разработке социальных, научно обоснованных программ выхода из кризиса и стабилизации положения в депрессивных регионах. К сожалению, постановка на федеральном уровне вопроса о начале работ по программе помощи депрессивным территориям не послужила достаточным импульсом для решения более широкой проблемы – о системе мероприятий и программ федеральной региональной политики России. Центральному правительству следует взять на себя инициативу в рамках федеральной полити-

* В данном случае имеются в виду и специальные парламентские слушания в 1997 и 2000 гг. («Депрессивные регионы в контексте экономической политики России», 08.06.2000) и проект правительственной среднесрочной программы на 1997–2000 гг. «Структурная перестройка и экономический рост», а также проекты концепций соответствующих программ, разрабатываемые отделом региональных проблем Аналитического центра при Администрации Президента РФ с 1995 г.

ки регионального развития, так как именно в руках центральной власти сосредоточены основные рычаги и средства, позволяющие определять выход регионов из кризиса и депрессии.

В этих условиях возрастающее значение придается применению программно-целевых методов регулирования развития регионов. В следующем параграфе мы проанализируем концептуальные основания такого инструмента управления социально-экономическим развитием региона, как проект комплексного развития территорий при многостороннем использовании их ресурсов, пример практического использования программно-целевого метода в управлении, причем в нашей концепции подразумеваются проекты комплексного развития дотационных территорий, какими являются субъекты Южного Федерального округа.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бловачев В. Комплексная оценка уровня социально-экономического развития субъектов РФ в 2003/2005 годах // Экономический журнал. 2004. № 42.
2. Государственный доклад о состоянии здоровья населения Российской Федерации в 1998 году // Здравоохранение Российской Федерации. 2001. № 1.
3. Франберг А., Зайцева Ю. Производство и использование валового регионального продукта: межрегиональные сопоставления. Ст. 1. Методологические вопросы анализа производимого и используемого ВРП // Российский экономический журнал. 2002. № 11–12.
4. Дагестан – 2002 г. Ч. I. Социально-экономическое положение Республики Дагестан: Доклад. Махачкала, 2003.
5. Капустин Е. Региональные различия в реальных доходах населения России // Федерализм. 2004. № 1.
6. Комплексная оценка уровня социально-экономического развития субъектов РФ в 2001/2003 годах // Экономический журнал. 2002. № 51.
7. Львов Д. С. Экономика должна быть нравственной // Литературная газета. 2004. № 51–52.
8. Методика комплексной оценки уровня социально-экономического развития субъектов Российской Федерации // www.akdi.ru
9. Регионы России: социально-экономические показатели. М.: Госкомстат РФ, 2002.
10. Регионы России: социально-экономические показатели. М.: Госкомстат РФ, 2003.
11. Римащевская Н. М. 36 миллионов бедняков живут в России // Новая газета. 2003. № 77.
12. Россия: трансформирующееся общество. М., 2001.
13. Тишук Е. А. Современное состояние и закономерности медико-демографических процессов в Российской Федерации. М., 1998.
14. Шаронина Л. В. Валовой региональный продукт как индикатор воспроизводственных пропорций мезоуровня экономики: вопросы теории и методологии: Дисс. ... канд. экон. наук. Таганрог, 2003.
15. Шмелев Н. П. Экономика должна быть человеческой // Литературная газета. 2005. № 10.
16. Явлинский Г. А. Демодернизация: униженные люди не создадут экономику XXI века. Как уровень жизни связан с правами человека // Новая газета. 2002. № 83.

ГЛАЗ В. Н.

О РОЛИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ В ФОРМИРОВАНИИ ТРУДОВОЙ МОТИВАЦИИ РАБОТНИКОВ

В процессе реформирования социально-трудовых отношений все области жизнедеятельности человека, связанные с различными аспектами его труда, как члена социума, подверглись существенному изменению. Соответственно этому изменились и сами мотивы трудовой деятельности, обусловленные появлением новых потребностей, темпами развития общественного прогресса, развитием самого человека как главного ресурса организации.

Трудовая мотивация стала более подверженной влиянию факторов нематериального порядка, в числе которых, на наш взгляд, особая роль принадлежит организационной культуре.

Если рассматривать систему трудовой мотивации как процесс, обладающий определенным динамизмом форм, методов и средств воздействия на работника, обусловленном изменениями среды и условий трудовой деятельности, можно утверждать, что система мотивации представляет собой результат взаимной адаптации работника и организационного окружения, т.е. социализации.

Иными словами, социализация выступает одновременно и целью, и средством развития организационной культуры с точки зрения ее влияния на формирование трудовой мотивации работника.

Как известно, в общефилософском смысле, социализация представляет собой процесс усвоения и дальнейшего развития индивидом социально-культурного опыта – трудовых навыков, знаний, норм, ценностей, традиций, накапливаемых и передаваемых от поколения к поколению, процесс включения индивида в систему общественных отношений и формирования у него социальных качеств. Передача осознанного опыта, обучение различным формам и способам деятельности осуществляются посредством воспитания и воздействия внешней среды.

Социализация осуществляется не посредством механического наложения данной социальной «формы» на индивида, а через его субъективный мир, посредством взаимодействия объективных общественных отношений с индивидуальностью человека как субъекта социального общения и действия. Поэтому мера социализации каждого отдельного человека индивидуальна: она тем значительнее, чем выше его социальная активность, потребность в творчестве и развитии своих способностей.

С позиций социологии, социализация является процессом и результатом усвоения и активного воспроизводства индивидом социального опыта, осуществляемым в сознании и деятельности; процессом формирования и изменения поведения человека, инициированным и управляемым внешней социальной средой (обществом в целом или различными его институтами).

С точки зрения предмета нашего исследования социализация трактуется как процесс усвоения работником на протяжении его трудовой деятельности социальных норм и культурных ценностей того общества (организации), к которому он принадлежит.

Иными словами, социализация представляет собой процесс, в ходе которого работник учится проявлять в своей социальной среде такой стиль трудового поведения и усваивать те ценности, представления и потребности, которые присущи организационной культуре этой среды, соответствуют принятой в этой социальной среде системе ценностей.

В свою очередь, применительно к организации социализацию можно охарактеризовать как непрерывный, двусторонний процесс взаимодействия

работника и организации, который приводит к взаимным изменениям культуры, образцов ролевого поведения и методов трудовой деятельности, присущих и работнику, и организации.

Полагаем, что если рассматривать организационную культуру как систему, в ней следует выделить деятельностно-трудовой комплекс, который, по нашему мнению, является главным среди других комплексов организационной культуры: социального, духовно-нравственного, воспитательного и т.д. Это обусловлено тем, что сама организация как субъект хозяйствования создается с целью организации совместной трудовой деятельности работников для создания продукта, оказания услуги, выполнения работы, в процессе которой зарождается, формируется, развивается и укрепляется организационная культура.

Деятельностно-трудовой комплекс организационной культуры, по своей сути, представляет собой совокупность ценностей и норм, регулирующих трудовое поведение работников и формирующих у них мотивы к трудовой деятельности. При этом такие ценности и нормы будут проявляться в отношении работников к совместному труду, их реакциях на воздействие мотиваторов трудового поведения и во взаимном контроле процесса трудовой деятельности и его результатов.

Совместный характер трудовой деятельности и используемые в процессе организации этой деятельности коллективные формы трудовой мотивации определяют степень влияния организационной культуры на работников при согласовании их индивидуальных ценностей.

Исходя из этого, необходимо выделить основные принципы коллективной мотивации трудовой деятельности работников, формируемые под влиянием организационной культуры (рис. 1) и раскрыть их содержание.

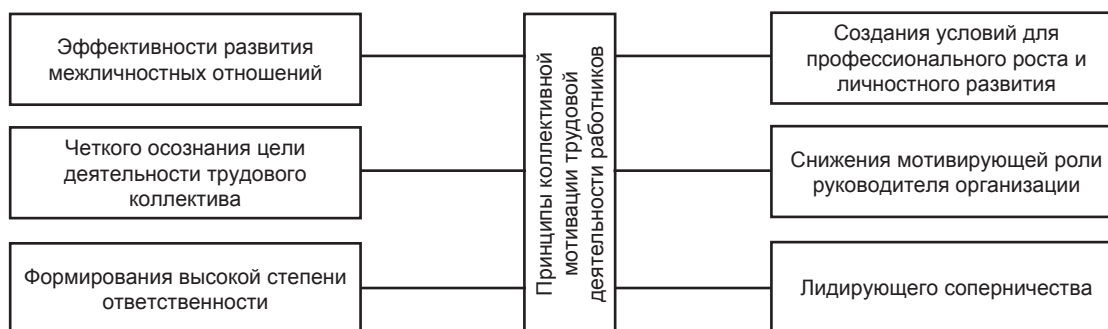


Рис. 1. Основные принципы коллективной мотивации трудовой деятельности работников, формируемые под влиянием организационной культуры

Принцип эффективности развития межличностных отношений предполагает, что общая эффективность функционирования организации определяется не только результатами трудовой деятельности, но и системой взаимоотношений между работниками, складывающейся в процессе этой деятельности.

Развитая система взаимоотношений предполагает наличие в трудовом коллективе взаимных симпатий, уважения, поддержки и ярко выраженного стремления работников развивать эти качества, т.е. наличие у них мотивации к признанию.

Принцип четкого осознания цели деятельности трудового коллектива нами выделен, исходя из общепризнанного обстоятельства, что четкое понимание цели работы является одним из важнейших факторов эффективности деятельности организации. Вместе с тем, мы считаем, что одного понимания цели недостаточно для обеспечения стабильности роста эффективности на перспективу. Для долгосрочной мотивации трудовой деятельности работников необходимо, чтобы цель деятельности трудового коллектива совпала с индивидуальными потребностями каждого его участника.

Тем самым, реализация этого принципа коллективной трудовой мотивации будет способствовать развитию у работника мотивации на достижение.

Принцип формирования высокой степени ответственности заключается в создании условий для осознания работниками ответственности за порученный участок работы, выполнение конкретных функциональных обязанностей, формирование общего результата трудовой деятельности коллектива. При реализации этого принципа у работников будет развиваться как мотивация к признанию (при поощрении работника за высокий уровень ответственности), так и мотивация к избеганию (при наказании работника за низкий уровень ответственности).

Принцип создания условий для профессионального роста и личностного развития базируется на осознании работниками возможности своего профессионального, духовного, нравственного, интеллектуального и т.п. самосовершенствования, расширения кругозора и, как следствие, повышения мотивации к признанию и общению. Практическим средством реализации этого принципа, по нашему мнению, может выступать расширение делегирования полномочий, которое само по себе является весомым стимулом к трудовой деятельности.

Принцип снижения мотивирующей роли руководителя организации исходит из того, что сам по себе руководитель может оказывать мотивирующее воздействие на работников лишь в краткосрочном периоде. Для создания коллективной мотивации на длительную перспективу руководитель должен организовать деятельность трудового коллектива таким образом, чтобы последний самостоятельно мотивировал своих членов к труду, развивая у них мотивацию к признанию и общению.

Этот принцип выполняет своеобразную роль интегратора реализации всех ранее рассмотренных принципов коллективной трудовой мотивации и, в свою очередь, выступает основной для реализации принципа лидирующего соперничества.

Принцип лидирующего соперничества проявляется в стремлении трудового коллектива как целостности занять лидирующие позиции по сравнению с конкурентами или по сравнению с аналогичными организациями, с которыми сотрудничает и соревнуется данная организация. Реализация этого принципа способствует формированию у работников четко выраженной мотивации к достижению.

Полагаем, что использование сформулированных нами принципов на практике позволит повысить эффективность коллективной мотивации деятельности работников и более полно использовать преимущества организационной культуры.

Однако при этом следует учитывать, что организационная культура в каждой конкретной организации существенно различается. Поэтому, исходя из ее разделения на четыре классические типа (иерархическую, клановую, рыночную, адхократическую), а, также учитывая потребности организации и мотивы трудовой деятельности работников, мы считаем возможным, выделить комплекс мотивационных механизмов коллективной трудовой деятельности, которые могут быть использованы в рамках организационных культур различных типов (табл. 1).

Итак, трудовое поведение работников, с одной стороны, являющееся следствием имеющихся у них мотивов к труду, а, с другой, – формирующее эти мотивы, представляет собой управляемый процесс, управление которым происходит при социализации работника под воздействием организационной культуры.

Таблица 1

Рекомендуемые механизмы коллективной мотивации трудовой деятельности
в зависимости от типа организационной культуры

<i>Тип организационной культуры</i>	<i>Потребности организации</i>	<i>Мотивы трудовой деятельности работников</i>	<i>Механизмы коллективной трудовой мотивации, используемые в рамках организационной культуры для согласования потребностей организации и мотивов работников</i>
Иерархическая	Стабильность, ритмичность труда, внутренняя поддержка, координация и контроль, надежность поставок, долгосрочное прогнозирование деятельности на перспективу	Долгосрочная предсказуемость собственного трудового будущего, гарантия занятости, склонность к регламентированным и структурированным работам, ответственность в рамках должностных полномочий и функциональных обязанностей, занимаемых статус в коллектива	Контроль и мониторинг трудовых процессов и показателей деятельности, строгая отчетность, вознаграждение не индивидуализировано по результатам деятельности. Система наказаний за нарушение регламентов и поощрения за их соблюдение. Оценка работников руководителем. Аудит охраны здоровья и безопасности труда. Долговременный наем работников
Клановая	Коллективная трудовая деятельность, благоприятный социально-психологический климат, внутренняя поддержка, забота о совершенствовании других, об интересах потребителей	Социальная ориентация на работу в коллективе, адаптивность, солидарность, сопричастность, поддержка, готовность к использованию делегированных полномочий, отсутствие склонности к конфликтам и агрессии, удовольствие от общения в коллективе	Программы участия работников в доходах организации, делегирование полномочий, премирование по результатам работы организации. Социальный пакет, моральное стимулирование, мониторинг удовлетворенности трудом, рост карьеры. Оценка работниками деятельности руководителя
Рыночная	Конкурентоспособность, стимулирование трудовой активности работников, их ориентация на лидерство, внешний фокус на лучшее обслуживание потребителей	Соперничество, агрессивность в достижении цели, активизация и мобилизация всех резервов и способностей, преимущественная ориентация на результат, рыночная и профессиональная мобильность, рост мастерства и профессионализма	Управление по целям, вознаграждение за конкретные результаты трудовой деятельности. Премии по результатам работы организации, подразделения, работника. Внедрение системы менеджмента качества. Оценка труда работников потребителями. Система комиссионных, участие в прибыли.
Адхократическая	Стратегическое управление непрерывным развитием, инновационными процессами. Внешний фокус в сочетании в высокой гибкостью управления и индивидуальным подходом к работникам	Самореализация, самосовершенствование, ориентация на себя и свои способности, стремление к творчеству, изобретательности, научным исследованиям, ориентация на непрерывное улучшение, гибкость, работа над собой, непрерывное генерирование идей	Управление по целям, проектам и заданиям, гибко трансформирующимся в зависимости от внешних обстоятельств. Поощрение личной инициативы, премирование индивидуальных достижений. Регулярное повышение квалификации и обучение работников по базисным принципам организационного новаторства. Премии за выполненную идею, подарки, фирменные знаки отличия лучших работников

Особо следует подчеркнуть, что социализация не является одномоментным процессом, она происходит как при вхождении работника в организацию, его обучении и адаптации к организационной культуре, так и при взаимодействии трудового коллектива с работником в процессе трудовой деятельности.

Исходя из этой посылки, полагаем, что процесс социализации работника в организации можно разбить на три стадии (трудоустройство, адаптация, взаимодействие) и выделить в соответствии с этими стадиями основные направления социализации, определяемые влиянием организационной культуры на развитие трудовой мотивации.

На первых двух стадиях социализации (трудоустройства и адаптации) организация должна решить, как минимум, три основных задачи:

- разрушить старые поведенческие стереотипы работника (или создать такие стереотипы в случае первичного трудоустройства);
- заинтересовать работника трудом именно в этой организации с учетом сложившихся в ней особенностей;
- помочь работнику сформировать новые для него нормы трудового поведения в конкретном организационном окружении.

Причем, если работник разделяет ценности сложившейся организационной культуры, на третьей стадии социализации (взаимодействие) это проявится посредством ролевого аспекта трудового поведения работника, отражающего его мотивы к труду в данной организации.

С одной стороны, ролевой аспект проявится в роли работника в трудовом коллективе, связи его трудовой деятельности с целями и задачами организации, содержании работы и качестве ее выполнения, с другой, – в готовности осознанно выполнять роль, предписанную ему должностными обязанностями и отношением членом трудового коллектива.

По нашему убеждению, процесс социализации в этом случае будет кратковременным.

И наоборот, если работник не разделяет ценности сложившейся организационной культуры, на третьей стадии социализации при взаимодействии с другими членами трудового коллектива могут возникнуть конфликтные ситуации, вызванные как организационными (со стороны трудового коллектива), так и личностными эмоциональными факторами (спровоцированными поведением самого работника).

В этом случае организация должна провести корректировку роли работника (возможно, перевести его на другую должность, в другое структурное подразделение и т.д.), проанализировать причины конфликта и выбрать адекватные ситуации меры его разрешения. Например, предоставить работнику возможности профессионального обучения и повышения квалификации, устранить материальную основу конфликтов (обеспечить бесперебойное снабжение ресурсами), улучшить организацию труда, изменить систему стимулирования, провести структурные изменения и т.д.

Выбор конкретной меры преодоления конфликта потребует более детального изучения мотивов трудовой деятельности работника, спровоцировавшего конфликт.

Причем, если принятые меры не приведут к позитивным изменениям, по нашему мнению, работнику следует предложить поиск нового места трудоустройства. В противном случае, конфликтное трудовое поведение, вызванное мотивацией на достижение собственных целей и реализацию собственных потребностей, может быть избрано другими работниками трудового коллектива вследствие проявления психологического закона подражаемости поведения.

Таким образом, процесс социализации работника на третьей ее стадии (взаимодействия) удлинняется во времени, что связано с корректировкой мотивов трудовой деятельности.

Именно поэтому стадия взаимодействия рассматривается нами как главная в процессе социализации и на специфике взаимодействия мы считаем необходимым остановиться подробнее.

Как показало проведенное нами исследование, в современной литературе выделяют два базовых вида взаимодействия людей в процессе трудовой деятельности: конкуренция и сотрудничество.

С позиций трудовой мотивации конкуренция вызвана мотивами к лидерству, сотрудничеству – мотивами к признанию и уважению, но в любом случае работники организации на-

ходятся в состоянии соревновательности между собой за признание руководством их трудовых достижений, получение более высокого дохода, занятие более высокой должности, более быстрого продвижения профессиональной карьеры и т.д.

Конкуренция как вид взаимодействия людей проявляется в процессе их совместной модели экономического поведения, основанной на стремлении работника к личной выгоде, максимизации полезности используемых материальных благ, максимизации получаемых доходов и других факторах, относящихся к материальным видам трудовой мотивации.

В соответствии с этим видом взаимодействия центральным, по Э. Фромму, «является образ человека изначально агрессивного и соперничающего».

В отличие от вида взаимодействия как конкуренции, вид взаимодействия как сотрудничества в процессе трудовой деятельности акцентирует внимание на получении синергетического эффекта, вызванного мотивами к приросту результатов трудовой деятельности как следствию неантагонистического соревнования работников.

Эту особенность взаимодействия как сотрудничества подчеркивал в своих работах П.А. Кропоткин, выделявший «объединения людей для взаимопомощи: торговые гильдии, союзы общин... общество должно строиться на принципах самоорганизации, самоуправления, словом на принципах эволюционной этики».

Мы считаем, что приведенное утверждение в полной мере раскрывает влияние организационной культуры на формирование трудовой мотивации работников, цель которого состоит в формировании системы взаимодействия работников, направленной на всестороннее их сотрудничество, но не конкуренцию.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аширов Д.А. Управление персоналом. М.: ТК Велби, Проспект, 2005.
2. Фошев И.В., Емельянов П.В., Юрьев В.М. Организационная культура. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004.
3. Кропоткин П.А. Этика. М.: Наука, 1991.
4. Философский словарь / Под ред. И.Т. Фролова. М.: Политиздат, 1986.
5. Фромм Э. Миссия Зигмунда Фрейда. М.: Весь мир, 1996.
6. Чередниченко И.П., Тельных Н.В. Психология управления. Ростов н/Д: Феникс, 2004.

ГОЛОВАНОВ К.А., БУЗДОВА Э.С.

К ПРОБЛЕМЕ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ В КБР

Агропромышленный комплекс Республики Кабардино-Балкария осуществляет структурную реорганизацию действующих предприятий и организаций в соответствии с требованиями рыночной экономики. Прежде всего, это касается формирования и развития рыночных интегрированных форм организации производственно-коммерческой деятельности с замкнутым технологическим циклом производства и сбыта продовольственных товаров. Это обеспечит сокращение, по крайней мере, издержек в технологических пределах [3].

Процесс коренного изменения структуры хозяйствования в АПК КБР связан с применением реформаторских методов реорганизации сельхозорганизаций. Выбранная схема преобразований нарушила сложившиеся связи между сельскохозяйственными товаропроизводителями и предприятиями по хранению, переработке и реализации сельхозпродукции. По сравнению с хозяйствами производителями переработчики и торговые организации республики оказались монополистами и обеспечили себе более выгодные экономические и ценовые условия: по нашим расчетам, от 26 до 40 % прибыли при сбыте продукции, оседает у предприятий пищевой индустрии, коммерческих посредников, транспортных организаций, в оптовой

и розничной торговли. Для устранения этой диспропорции необходимо создавать кооперативные формирования различного типа, сочетающие производство, хранение, переработку и реализацию сельхозпродукции.

По данным Министерства сельского хозяйства КБР в 2005 году, удельный вес сельскохозяйственных кооперативов в общем числе сельскохозяйственных предприятий республики составлял 4,11%, против 41,43% в 2001 году, или 6 и 61 предприятие соответственно.

Причинами этого являются:

- недооценка в процессе рыночных реформ кооперативной формы производства, что привело к акционированию предприятий третьей сферы АПК;
- недостаточность социальной базы, выражающаяся в значительной территориальной рассредоточенности КФХ, низкой товарности хозяйств населения, психологической неготовности крестьян к кооперированию;
- низкий уровень государственной поддержки малых форм хозяйствования и кооперативов, несовершенство законодательства, недостаточное бюджетное финансирование, отсутствие налоговых преференций;
- неразвитость системы кооперативного образования, сети информационно-консультационных служб в АПК, дефицит квалифицированных кадров.

Кооперативы как институциональные образования, обладают более гибкой организационной структурой, эффективно реализуют самостоятельную и творческую активность работников [1]. Они успешно решают производственные вопросы, отстаивают интересы своих членов на рынке, в общественной сфере, органах государственной власти и муниципального управления, распределяют и перераспределяют доходы, ведут пропаганду кооперативного движения, просвещение, консультирование, обеспечивают контакты и взаимодействие предприятий между собой.

Благодаря таким преимуществам, проблемы развития кооперативного движения для Кабардино-Балкарской республики имеют не только теоретическое, но и, особенно, практическое значение.

Основой становления процесса кооперирования сельскохозяйственных товаропроизводителей должны стать как территориальные, так и отраслевые принципы.

Выполнение отдельных рыночных функций выгоднее осуществлять сообща. Поэтому крестьяне должны объединиться в кооперативы с целью организации переработки, хранения, сбыта произведенной продукции, производственного снабжения и сервисного обслуживания, оказания консалтинговых и маркетинговых услуг, расположенных в достаточной близости друг от друга.

Малоземельные сельскохозяйственные товаропроизводители для обеспечения своего производства должны иметь необходимый набор сельскохозяйственной техники. Однако, учитывая высокую стоимость сельскохозяйственных машин, затраты на ее приобретение в мелких хозяйствах не оправдывают себя, так как используются неэффективно. Только кооперирование позволит рационально использовать труд в период сезонных работ, максимально использовать свои ресурсы, и получать дополнительную выгоду от совместной деятельности на разных стадиях производства.

Создание производственных мощностей по переработке сельскохозяйственной продукции в самих хозяйствах не всегда оправдано, так как не возможно полностью загрузить их силами одного хозяйства. Существуют так называемые условно-постоянные затраты, которые увеличивают себестоимость переработки продукции.

В условиях жесткой конкуренции целесообразнее строительство цехов и линий по переработке сельскохозяйственной продукции на основе создания программы сырьевой базы для перерабатывающей промышленности путем интеграции и кооперации отдельных самостоятельных предпринимателей.

Например, в районах горной зоны и на равнине (степная зона) КБР, удаленных от действующих перерабатывающих предприятий, где широко развито животноводство, мы рекомендуем создавать кооперативы по переработке и сбыту мяса - молочной продукции.

Во многих сельских населенных пунктах указанных зон Кабардино-Балкарской республики функционируют по 3-7 крестьянских (фермерских) хозяйства и 300-700 личных подсобных

хозяйств населения, которые ежедневно производят около 1 тонны молока, а сбыт молока представляет наибольшие сложности, так как относится к скоропортящимся продуктам.

На наш взгляд в таких населенных пунктах целесообразно строительство мини-заводов по переработке молока, производству масла, сметаны, сыра и других молочных продуктов. Строительство завода решит и ряд социальных проблем: трудоустройство сельского населения, снижение сезонности труда и т.п.

Малые перерабатывающие мощности имеют также и экономические преимущества перед крупным молокозаводом, так как менее энерго- и фондоемки.

Аналогичные формирования могут быть созданы по производству, переработке и реализации мяса и мясопродуктов, переработке зерна твердых сортов пшеницы на муку (строительство мельниц), по материально-техническому обеспечению хозяйствующих субъектов, учредителями которых могут быть от 5 до 20 сельскохозяйственных товаропроизводителей, расположенных в одном районе.

Создание собственной базы по переработке сельскохозяйственной продукции возможно только на основе кооперации – создания производственного кооператива и при поддержке государства (выделение дотаций или беспроцентных долгосрочных кредитов).

Определенное место в структуре многоукладной экономики занимают агрофирмы, ассоциации и другие предприятия, основанные на принципах интеграции.

Эти формы дают возможность создания вокруг производителей многочисленных кооперативов обслуживающего характера, таких, как сервисные, страховые, кредитные и т.п. По сути, развитие таких институциональных форм может привести к формированию эффективных агропромышленных комплексов диверсифицированного типа. Тем самым создается замкнутый цикл, “инвестиции - производство - переработка - реализация”.

Как правило, эти образования более конкурентоспособны на рынке, способны обеспечить предприятия необходимым научно-техническим потенциалом, могут аккумулировать значительные финансовые средства, имеют возможности для подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров [3].

Практически в каждом районе республики имеются предприятия по переработке сельскохозяйственной продукции, мощности которых используются сегодня неэффективно.

Мы предлагаем зональную специализацию крестьянских (фермерских) хозяйств и личных подсобных хозяйств населения в целях взаимовыгодного сочетания их интересов и перерабатывающего предприятия, расположенного в данном районе в совместном производстве, переработке и реализации сельскохозяйственной продукции.

Для этого, на уровне районов необходимо создавать формирования, основанные на вертикальной интеграции – ассоциации.

Такие предприятия объединяют весь цикл – от производства сельскохозяйственного сырья до сбыта конечного продукта и создаются на стыке интересов товаропроизводителей и других предприятий, в частности перерабатывающих предприятий. Создание подобных ассоциаций, основанных на кооперативных связях представляет собой продуктовые специализированные подкомплексы в составе АПК.

Вертикальная интеграция позволяет:

- 1) реализовать продукцию по предусмотренной цене;
- 2) иметь гарантированный рынок сбыта;
- 3) решить проблему с неплатежами;
- 4) перерабатывающим предприятиям иметь гарантированные объёмы поставок;
- 5) контролировать процессы производства, переработки и реализации.

Ассоциация не является коммерческой организацией, в то время, как участники, входящие в ее состав ведут коммерческую производственную деятельность.

Например, рассмотрим преимущества мясопродуктовой ассоциации:

1. Повышается сбалансированность кормов:

- используется вторичная продукция мясокомбината (бульон, кровь, мясо-костная мука и др.) и отходы;
- производится обмен кормами между хозяйствами ассоциации;
- возможна покупка недостающих кормов.

2. Активизируется племенная работа:

- во избежание родственного внутрипородного скрещивания, производится обмен поголовьем;
- приобретается племенной молодняк.

Члены ассоциации берут на себя обязательства по взаимопомощи, взаиморасчетам, отвечают за сбыт и качество продукции, решения по ценам на сельскохозяйственное сырье, принимают коллегиально.

Взаимоотношения между учредителями ассоциации, по нашему мнению, необходимо выстроить строится на следующих принципах:

1. Сельскохозяйственные товаропроизводители должны не менее 70 % произведенной продукции поставлять в переработку на данное перерабатывающее предприятие.
2. Вывоз продукции от товаропроизводителя осуществляется транспортом перерабатывающего предприятия.
3. Осуществляется предварительная оплата до 50 % от планового объема поставляемого по договору сырья в переработку, а текущие расчеты производятся в течение месяца со дня отгрузки продукции.

Рекомендуем одну треть прибыли распределять в виде дивидендов пропорционально доли участия в конечном результате каждого члена интегрированного формирования, которая определяется в зависимости от удельного веса паевых взносов в Уставный капитал, а две трети – пропорционально объему сданной продукции в переработку.

В целях повышения эффективности производства, при финансовых возможностях перерабатывающее предприятие производит целевое материальное премирование рабочих, показатели производительности которых, выше средние районных, а также предоставляет беспроцентные кредиты.

Деятельность кооперативов в новых условиях хозяйствования показывает, что значительная часть управленческих работников этих институтов оказалась неподготовленной к переменам. В институциональной политике кооперативного движения необходима научно - аргументированная система работы с персоналом управления [4]. В связи с этим на злобу дня встает проблема подготовки, переподготовки и повышения квалификации руководителей, специалистов, работников органов управления агропромышленным комплексом в сельскохозяйственных и кооперативных вузах и колледжах, увеличение выпуска организационно-методической литературы, расширение информационно-консультационного обслуживания. Ускоренное решение этих задач требует объединения усилий высших учебных заведений и органов управления кооперации регионов.

Весьма остро стоит проблема правового и экономического информационного обеспечения кооперативов с рыночными институтами, что тормозит решение текущих и перспективных вопросов.

Таким образом, учитывая местные особенности и опыт деятельности передовых хозяйств Кабардино-Балкарской республики, с освоением современных научных достижений, при поддержке государства можно создать необходимые условия для подъема сельскохозяйственного производства, сформировать современный рынок конкурентоспособной по качеству и ценам сельскохозяйственной продукции.

Кооперация как особая форма организации общественной, экономической жизни постоянно находится в движении. Развитие многообразия институциональных форм функционирования кооперации должно стать одним из важных факторов повышения эффективности хозяйствования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Василенко В.П., Козлова А.П. и др. Кооперативные и агропромышленные организационно-хозяйственные структуры. М.: Дело, 1996.
2. Данные Минсельхоза КБР за 2001–2005 гг.
3. Колесников А.П., Татиев А.А. Функциональная модель развития АПК: исследования, проблемы, предложения. Ростов н/Д: Ростиздат, 2000.
4. Романова Ю. Развитие сельскохозяйственной кооперации в России // АПК: экономика, управление. 2006. № 6.

ИНФОРМАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА И СОВРЕМЕННЫЕ
УГРОЗЫ ЕЕ ТЕНЕВИЗАЦИИЭкономический вестник Ростовского государственного университета
2007 Том 5 № 3 Часть 2

Современный этап развития общества, называемый в научной литературе «информационной экономикой» [2, с. 81], характеризуется появлением глобальных информационных сетей, трансформацией традиционных моделей экономики и бизнеса. Ведущая роль отводится новым факторам человеческого бытия – интеллекту и информации, в результате чего наблюдается динамичное внедрение инновационных технологий в реальный сектор экономики. В начале XXI века «рождается новая парадигма научно-технического развития. Её составляющие – усиливающаяся взаимозависимость между рынками капитала и новыми технологиями, ... усиление социальной ориентации новых технологий, глобальный характер создания и использования новых знаний, технологий, продуктов и услуг» [3, с. 49]. Приоритетное значение приобретают такие конкурентные преимущества, как доступность информационной среды, «электронная готовность» государства к участию в глобальных информационных сетях, формирование единого финансово-информационного пространства на основе компьютерных технологий. В то же время, активизация инновационной деятельности, выражающаяся, в частности, в приобретении информацией ведущих позиций на мировом рынке факторов производства, в развитии информационного обмена между экономическими субъектами как в рамках национального государства, так и за его пределами, характеризуется рядом проблем, усиливающихся по мере расширения информационного пространства. Например, опасность для России представляет стремление ряда ведущих стран к занятию доминирующих позиций на внешнем информационном рынке, проведение информационных войн, нарушение нормального функционирования информационно-коммуникационных систем в странах-конкурентах и т.п.

Развитие информационного сектора экономики имеет объективные причины, детерминированные потребностями людей, фирм, государства. В то же время, современное экономическое развитие характеризуется и определенными негативными следствиями, в разной степени проявляющимися во всех странах мирового сообщества. Достаточно острой проблемой является рост теневого сектора экономики, во многом обусловленный неэффективным соблюдением главного функционального предназначения национальной экономики – удовлетворение постоянно возрастающих социально-экономических потребностей населения. При этом теневые отношения заполняют «вакуум», образовавшийся в результате несогласования потребностей государства, бизнеса и домашних хозяйств. На фоне активного развития деятельности теневых субъектов формирование информационного пространства искажается, создавая благоприятную почву для новых экономических преступлений. Эта проблема и масштабы ее последствий определяют приоритетность государственных мер по противодействию преступлений в информационной сфере.

Для разработки эффективной государственной политики противодействия теневизации информационной сферы, необходимо определить содержание категории «информация» как традиционное, так и специфическое, трансформированное теневыми процессами. Так, если представить информацию как отношения между общественными субъектами в процессе генерации, модернизации, распространения и потребления знаний, то в сфере теневой деятельности ее понятие можно раскрыть как:

- вид теневой экономической деятельности, например таких субъектов, как хакеры, информационные шпионы, банкиры и т.п.;
- новейший фактор производства, используемый при реализации потребностей теневых субъектов при компьютерных махинациях, подмене реальных сведений, краже секретной документации и т.д.;
- как объект купли-продажи информация может передаваться заинтересованным лицам за вознаграждение, особенно при внедрении вирусов в программное обеспечение конкурентов;

- значимый фактор конкурентной борьбы, т.к. тот, кто сегодня обладает информацией, тот имеет преимущество на рынке - зачастую этот фактор используется недобросовестными конкурентами, например, при запуске заведомо ложной информации в средства массовой информации (СМИ), порочащей фирмы-соперники;
- средство государственных органов в процессе борьбы с различными отклонениями от нормального развития, в том числе, с теневой экономикой.
- преимущества глобализации, выражающиеся в трансформационных преобразованиях в информационных технологиях и транспорте, которые позволяют обмениваться информацией мгновенно, а товарами в очень короткие сроки. Профессор В.Г. Белолипецкий определяет глобализацию как форму ведения бизнеса на основе свободного трансграничного перемещения его факторов и результатов [1, с. 61]. Мнение Э. Тоффлера о том, что «в отличие от земли или машин, ограниченных в своем использовании, одними и теми же знаниями могут пользоваться многие люди и компании, и если эти знания используются умело и эффективно, то они становятся стимулом для создания еще больших знаний», подтверждается бурным ростом и интенсификацией информационных взаимодействий и внутри теневого сектора [4, с. 170]. Информационный обмен сопровождает каждый этап теневой деятельности. Особенно активно теневые субъекты используют новые информационно-коммуникационные технологии, в частности Интернет. Это позволяет достаточно оперативно проводить действия с крупными денежными суммами, заниматься информационным шпионажем, получать секретные данные об иностранных партнерах. Поскольку, достаточно сложно отследить теневые операции в этой сфере, у экономических субъектов появляются дополнительные стимулы использования новейших технологий в процессе нелегальной деятельности.

К наиболее опасным направлениям преступной экономической деятельности в России сегодня относятся преступления в кредитно-денежной и банковской сфере с использованием информационных технологий. Уровень технологичности процессов в данном секторе обусловлен необходимостью динамичного развития всех субъектов банковской сферы. Без использования информационных технологий последнего поколения достаточно сложно удерживать позиции в конкурентной борьбе, наращивать объемы реализации банковских продуктов и увеличивать клиентскую базу. Популярность онлайн-банковских услуг, например, интернет-банкинг, служба поддержки на сайтах и управление банковскими продуктами с помощью Интернета (мгновенные платежи, оформление банковских продуктов, формирование выписок по счетам), стимулирует активность теневых субъектов по использованию данного сервиса для незаконного присвоения денежных средств. Во многом этому способствует недостаточная дифференциация информационных услуг, нехватка полноценных сервисов, ориентированных на рядовых пользователей, отсутствие инструментов управления средствами на счетах, открытия, пролонгации и пополнения счетов и пр. Особую роль в теневизации информационно-финансовой сферы играет нежелание банков отвечать за последствия действий интернет-теневиков, а также несвоевременная реакция законодательства.

Обширный фактический материал о действиях теневых экономических субъектов, представленный в различных информационных источниках, позволяет определенным образом оценить размах теневых преступлений в информационной сфере. Например, по данным еженедельника Guardian с помощью специальных программ, наносящих вред банковским системам, было похищено более миллиона евро со счетов клиентов европейских банков. Это было осуществлено установлением контроля над счетом определенного клиента при использовании особого скрипта, находящегося в анабиозе до тех пор, пока клиент не обращался к своей онлайн-банковской учетной записи. Затем хакерская программа вступала в действие, заходила пароли и коды доступа, направляла полученную информацию интернет-теневикам для дальнейшего перевода средств на заранее открытые счета подставных фирм.

Широкую огласку получило дело молодого хакера из г. Ростова-на-Дону, использующего свои способности к овладению компьютерными технологиями в целях личного обогащения. В течение нескольких недель ему и его подельникам удалось похитить со счетов американских граждан более ста тысяч долларов [5].

Современные информационные технологии могут быть задействованы в теневых операциях не только непосредственно, например, при проведении операций с банковскими счетами, с целью умышленного нанесения вреда компьютерным системам конкурентов, хищения информации из закрытых баз данных, но и косвенно, для передачи данных по электронной почте, при использовании новейшей техники для получения конфиденциальной информации и т.п.

Развитие российского рынка телекоммуникационных услуг обусловлено появлением новых коммерческих операторов связи, активным внедрением новейших технологий, цифровых систем коммуникаций, разработанных ведущими западными фирмами. В связи с этим, широко привлекаются иностранные специалисты для продвижения технологий на новом рынке, обучения российских специалистов и обслуживания информационных систем. Однако, подобное «содействие» иностранных партнеров осложняется незаконным стремлением ряда госструктур стран-партнеров получить информацию с грифом «секретно», например, о месторасположении режимных объектов и объектов оборонно-промышленного комплекса. В качестве примера можно привести факты о деле Р. Блисса, гражданина США, который в 1997 г. под видом тестирования аппаратуры, устанавливаемой для ОАО «Ростовэлектросвязь», осуществлял замеры координат стратегически важных объектов с использованием GPS-приемника, ввезенного в Россию с нарушением таможенного законодательства [4, с. 114]. Блисс был задержан для проведения расследования, но по настоянию представителей власти США различных уровней (двадцать один сенатор Конгресса США в своем письме российской стороне настаивал на скорейшем освобождении Р.Блисса), получил разрешение на кратковременный выезд в США. Последующая просьба о прибытии Блисса для выяснения обстоятельств дела не была удовлетворена до сих пор. При этом, особого внимания заслуживает тактика ведения переговоров американской стороной – пожелание о немедленном освобождении Блисса увязывалось с решением вопроса о будущей экономической помощи России и американским содействием процессу интеграции России в мировую экономику. Напрашивается вывод о первоисточнике принятия решения о сборе подобной информации.

К одной из ключевых проблем мировой безопасности относят развитие высокоточного оружия с помощью создания систем обработки и передачи информации, а также видеоизображений участков местности и объектами поражения. В ходе расследования, проведенного Управлением ФСБ России по Ростовской области, установлен факт нелегального перемещения радиоэлектронных средств, являющихся терминалами спутниковой связи МТ 2000 системы мини-С или D+ со встроенными 12-канальными GPS-приемниками, аккумулирующими данные о местонахождении различных объектов с точностью 10–15 метров.

Вышеперечисленные факты не единичны, при этом технологии, используемые теневыми субъектами различных государств, постоянно модернизируются, совершенствуются, что позволяет повышать эффективность их использования в различных сферах жизнедеятельности. В то же время, многоаспектность информации говорит не только о существенном вкладе в развитие национально-экономических систем и мировой экономики в целом, но и в разработку механизмов сдерживания теневой активности. Кибернетическое определение информации дает нам понимание ее как части знаний, ориентирующих общество на активные действия в управлении национальной системой с целью ее совершенствования и развития. С точки зрения семантики, информация – это сведения, характеризующиеся новизной. Следовательно, практическое применение информации о теневых процессах становится необходимостью при анализе современной экономической ситуации, составлении прогнозов дальнейшего развития экономики страны, при принятии своевременных и верных решений по проблеме теневой экономики и других насущных проблем человечества.

Транспарентность взаимосвязей экономических субъектов в рамках мирового сообщества диктует необходимость согласования норм и правил «антитеневого» сотрудничества. Невысокие результаты современного этапа во многом объясняются определенной недора-

боткой единой организационной структуры воздействия на теневые процессы, а также несогласованностью действий в процессе различных мероприятий. Эффективность подобного сотрудничества зависит от уровня информационной открытости государств и качества перемещаемой информации, поэтому в качестве ведущего направления государственной экономической политики необходимо выделять развитие «разумной» открытости национальных экономик, позволяющей осуществлять непрерывный мониторинг транзакций теневых субъектов не только в пределах государства, но и при их выходе на внешний рынок.

Повышение эффективности мировой борьбы с теневой экономикой будет способствовать привлечение таких институтов гражданского общества как СМИ различных национальных государств, общественных организаций, политических партий и т.п. При этом, любые структуры должны функционировать в рамках унифицированного порядка организационного и информационного взаимодействия, пользоваться единой системой представления и получения конфиденциальных сведений, электронным банком совокупных данных о субъектах, нарушениях, местонахождении, формах теневой экономики. Современный этап развития мирового сообщества предоставляет такую возможность посредством свободного движения информационных ресурсов. Процесс информатизации общества позволяет насытить средствами информатики все хозяйственные сферы, развить и внедрить новые виды информационных технологий.

На сегодняшний день уровень транспарентности мировой экономики характеризуется недостаточной развитостью информационных связей, поэтому, в качестве одного из способов противодействия теневой экономике, можно применять макроэкономическую разведку, представляющую собой сбор информации о тенденциях экономического развития иностранных государств, энергетических и сырьевых ресурсах, разработанных за рубежом технологиях (особенно двойного назначения). По сути, макроэкономическая разведка является легальной научно-исследовательской деятельностью, посредством которой не только осуществляется сбор информации о странах-партнерах, но и пресекаются попытки иностранных государств незаконным путем добывать торгово-экономические и технологические секреты. В этом случае развивается всестороннее сотрудничество органов военно-политической сферы со сферой глобального бизнеса.

На основании вышеизложенного можно сделать следующие выводы. Многоаспектность информации позволяет ее использовать при разработке механизмов воздействия на теневую экономику. Создание единой информационной системы и ведение базы данных по всем аспектам теневой деятельности позволит объединить усилия всех стран мира. Сдерживание теневой активности в информационной сфере даст возможность повысить эффективность использования интегрирующих свойств информации, направленных на обеспечение высокой результативности деятельности контролирующих и правоохранительных структур. При успешной реализации всех преимуществ информационной экономики государства получают возможность поэтапного продвижения к информационному обществу, являющемуся на сегодняшний день важнейшей перспективой цивилизационного развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белолипецкий В.Г. Преодоление пространства и времени как атрибут экономической глобализации // Экономическая теория на пороге XXI века. М.: Юрист, 2003.
2. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. М., 2000.
3. Онкин А. Есть ли у России шанс в глобальной экономике? // Pro et Contra. 2002. Т. 7. № 2.
4. Сухомлинов В.П., Мезинов М.А., Несмеянов В.И. Кто вы, мистер Блисс? Лубянка: обеспечение экономической безопасности государства: Сборник. Том 2. М.: Моя Россия, Кучково поле, 2006.
5. «Технологии» нового тысячелетия // Аргументы и факты на Дону. 2005. № 50.
6. Тоффлер Э. Знания – символическое богатство // Россия–2010. 1994. № 3.

МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ

В свете преобразований экономических отношений изменился вектор направленности экономических интересов, вследствие чего многие процессы, в том числе процесс реструктуризации предприятий, потребовали исследования экономических интересов субъектов в ходе их трансформации. Однако прежде чем анализировать формы реализации экономических интересов необходимо рассмотреть эволюцию взглядов на данную категорию.

Современные экономисты неоднозначно трактуют природу экономического интереса. Анализ литературы, посвященной данной проблеме, позволяет выделить субъективный, субъективно-объективный и объективные подходы к пониманию экономических интересов. В рамках субъективного подхода к определению гносеологической природы интереса можно выделить также несколько точек зрения. Так, сторонники данной концепции придерживаются чисто психологического видения интереса, утверждая, что данная категория есть не что иное, как состояние сознания. Г.Т. Ковальский пишет: «Все, что побуждает человека к его деятельности проходит через его голову, осознается им. У человека, прежде чем он начинает действовать, в его мозгу возникает интерес к той или иной деятельности, необходимой для удовлетворения его потребностей. Откуда интересы – это акты сознания, и поэтому относятся к области волевых отношений» [3, с. 155].

Другой разновидностью субъективного подхода является представление об интересах как о мотивах, стимулах хозяйственной деятельности, осуществляемых для удовлетворения осознанных потребностей. В частности, В.А.Васильев определяет интересы как внутреннюю побудительную причину, направляющую деятельность субъекта (личности, социальной группы, класса, государства) на удовлетворение потребности. А.Ахундов также придерживается аналогичной точки зрения, выделяя интерес как движущий мотив деятельности людей.

Однако, в ходе дискуссии, проведенной на страницах журнала «Экономические науки» в начале 70-х годов XX века, чисто субъективная точка зрения была аргументировано отвергнута большинством отечественных экономистов. Так, Ф.Герштейн писал, что «корни субъективистских концепций во взглядах на экономический интерес следует искать в смешении категорий интереса и заинтересованности, в результате чего авторы распространяют субъективный момент, свойственный заинтересованности, также и на интерес» [2, с. 93–98]. Тем не менее, в результате усилившегося в последнее время влияния западных экономических и социологических течений научной мысли наблюдается некоторый всплеск активности сторонников чисто субъективной трактовки интереса. Довольно широкое распространение среди экономистов получила точка зрения, сформулированная Т.А.Кулиевым: «интерес... нельзя рассматривать только как объективное или как субъективное явление в его чистом виде. Он представляет единство и того и другого» [6, с. 9]. Подобную точку зрения выдвигает Л.Чинакова подчеркивая, что экономические интересы есть единство объективного и субъективного при определяющей роли объективной стороны.

Сторонники субъективно-объективного подхода выдвигают ряд аргументов, указывая на противоречивость определения экономического интереса сторонниками объективного подхода:

- чисто объективное явление еще не есть побудитель к деятельности, стимул и тем более мотив;
- чисто объективное явление должно отразиться в сознании, что уже приобретает субъективные черты.

Наиболее полно и обоснованно точка зрения на экономический интерес как объективно-субъективную категорию представлена в трудах И.Т. Корогодина, который подчеркивает необходимость различать объект как материальную основу экономического интереса и экономические отношения, опосредующие этот объект. Исходя из указанного принципа, обосновывается двусторонний подход к пониманию интересов людей: как объективной осознанной

потребности и «как выражение объективной необходимости их хозяйственной деятельности» [4, с. 209]. Две указанные стороны экономических интересов находятся в единстве. Они субъективны, так как выступают побудительным мотивом и объективны, так как выражают экономические отношения любого общества. По мнению А.Г. Здравомыслова, интерес есть определенное единство объективного и субъективного. Объективным моментом интереса является положение субъекта, субъективным моментом – идеальные побудительные силы: желания, стремления, мотивы деятельности. Данную концепцию применительно к экономическим интересам используют В.М. Агеев, В.П. Переверзов, Р.А. Белоусов, В.Н. Кашин и др.

Таким образом, в первом подходе интерес каждого субъекта рассматривается в связи с его потребностями, который нацелен на их удовлетворение. Тогда именно осознанная субъектом потребность, зависящая от характера, состояния и развития человека, выступает в качестве его интереса. Во втором подходе интерес субъекта понимается как экономическая категория, которая связана с отношениями людей, возникающими в их хозяйственной деятельности. При этом важнейшими отношениями, которые выступают как сущность в экономических интересах, признаются отношения собственности.

Ряд авторов, такие как В.Н. Лавриненко и С.А. Афанасьев, подчеркивая присущую экономическим интересам некоторую динамику, сводят их сущность к «мерам», осуществление которых ведет к удовлетворению потребностей и утверждают, что сущность интересов воплощается в наилучшем варианте удовлетворения потребностей. Что касается первой точки зрения, то она не выдерживает эмпирической проверки. Как свидетельствует практика, подобного рода меры далеко не всегда обеспечивают достижение конечного результата – удовлетворения потребностей. Вторая точка зрения является внутренне противоречивой. Попытки исследователей ограничить существование интересов рамками какой-либо конкретной фазы воспроизводства зачастую приводят к преувеличению роли распределительных отношений в формировании интересов. Так, обоснование такого подхода тем, что экономические интересы реализуются в процессе распределения и потому проявляются здесь нагляднее, не доказывает того, что интересы только или преимущественно связаны с распределительными отношениями. Более того, если согласиться со сторонниками данного подхода, то получается, что люди вступают в экономические отношения не преследуя при этом никаких интересов, но «интересы, выступая как движущая сила производственных отношений, характеризуют каждую из их форм» [1, с. 4].

Современные концепции исследования природы экономических интересов и их противоречий основываются на двух положениях:

- интересы отражают направленность деятельности субъектов на сохранение или улучшение их собственного социально-экономического положения;
- интересы обусловлены положением их носителей в системе социально-экономических отношений.

Отечественные экономисты второй половины 20-го века исследовали противоречия экономических интересов в рамках социалистических производственных отношений. Их воззрения были целиком обусловлены марксистской научной парадигмой. Так, считалось, что при капитализме экономические интересы буржуазии и эксплуатируемого народа это две общности, которые находятся в антагонистическом противоречии друг с другом. При социализме же на основе единой общенародной собственности складывается постоянная и нерушимая общность коренных интересов трудящихся. Общественный строй производства предопределяет не только важнейшие виды экономических интересов в социалистическом обществе, но и их единство. Все они в конечном итоге являются интересами самих трудящихся – в одном случае как объединенных собственников средств производства (общественный интерес), в другом – как членов данного конкретного производственного коллектива, в третьем – как отдельных работников.

Конечно, и при социализме допускалось наличие противоречий экономических интересов, но подчеркивалось, что носят они временный и неантагонистический характер и являются результатом ведомственности, ошибок в планировании, последствием противопоставления узких, неправильно понятых индивидуальных интересов общенародному интересу. Эти противоречия в рамках социалистического общественного строя предполагалось разрешить выработкой у индивидов соответствующего мировоззрения посредством идеологии для сознательного подчинения личных интересов общенародным – центральному звену всей

системы экономических интересов. Такое разрешение всех противоречий экономических интересов практикой не подтвердилось.

В середине 80-х годов 20 века противоречия особенно обострились, и стала очевидной необходимость дальнейшего поиска путей их разрешения. С появлением кооперативной формы собственности и повсеместного введения хозрасчета был выработан более углубленный подход к анализу противоречий, в центре которого стал находится экономический интерес отдельного предприятия как ячейки единого народохозяйственного комплекса (ЕНХК). Согласно данному подходу экономический интерес отдельного предприятия двойственен. С одной стороны, поскольку предприятие является ячейкой ЕНХК, его экономический интерес выступает как составная часть единого народохозяйственного интереса и заключается в производстве непосредственно общественных потребительных стоимостей на основе закрепленных за ним средств производства. С другой, относительная экономическая самостоятельность предприятия как хозяйствующего субъекта объективно обуславливает и относительную самостоятельность его экономического интереса, выражающегося в необходимости обеспечения рентабельности производства, получения прибыли. На этой основе объективно возникает противоречие между народохозяйственными интересами и интересами отдельного предприятия. Оно проявляется, в частности, в том, что каждое предприятие заинтересовано в признании его индивидуальных затрат на производство продукции общественно-необходимыми, тогда как общество в целом стремится к сведению индивидуальных затрат различных предприятий к объективно существующим общественно-необходимым, т.е. к измерению затрат общественно необходимой мерой.

На основе экономической самостоятельности объективно возникают противоречия между экономическими интересами отдельных предприятий. Основой возникновения таких противоречий в рамках ЕНХК выступает более общее противоречие – между общественным характером производства (на базе общественной собственности на средства производства) и различиями фактического владения и использования общественных средств производства отдельными коллективами. В рамках ЕНХК существуют также противоречия между экономическими интересами коллективов и их работников, основанные на том, что, с одной стороны, имеет место совместный коллективный труд, с другой – индивидуальная форма оплаты в соответствии с количеством и качеством труда каждого. Разрешение противоречий является движущей силой развития, поскольку стимулирует рост индивидуального вклада каждого работника в общественное производство.

Анализ литературы, посвященной проблемам выявления сущности экономических интересов, позволяет разделить все многообразие взглядов на два основных. Сторонники первого подхода раскрывают сущность экономических интересов через потребности. В свою очередь потребности и их удовлетворение как интересы людей выражаются в их деятельности. Как утверждает Я.А. Кронрод «экономические интересы это и есть в свою очередь форма объективной необходимости для отдельного человека, группы людей (коллектива), слоев, классов, всего общества в целом удовлетворять их сложившиеся и развивающиеся экономические потребности» [5, с. 545]. Сторонник такого подхода Ф.Герштейн подчеркивает, что интересы можно определить как объективно обусловленные экономическими отношениями потребности, удовлетворение которых обеспечивает существование и развитие людей. В соответствии со вторым подходом сущность экономических интересов раскрывается через господствующие отношения. Так, С. Ходос дает следующее определение: «Экономические интересы есть отношения общества, класса, группы или отдельной личности к общественному производству, вызванное необходимостью удовлетворения материальных потребностей и объективно обусловленное всей системой господствующих производственных отношений» [10, с. 73].

Различие подходов определяется местом, которое экономисты отводят экономическим отношениям. Если в первом случае потребности непосредственно проявляются через интересы, то во втором, их проявление опосредовано экономическими отношениями. Если предположить, как утверждают Я.А. Кронрод и Ф. Герштейн, что потребность и интерес – однопорядковые категории, то объединив их в цепочке причинно-следственных связей потеряется важное звено, позволяющее перейти от объективных экономических отношений к субъективной хозяйственной деятельности людей.

По поводу иерархии экономических интересов выделим три основные точки зрения. Пер-

вая заключается в примате общих интересов над индивидуальными, восходит своими корнями к античности. Впервые она была сформулирована еще Демокритом, который утверждал, что «интересы государство должно ставить выше всякого прочего...» [8, с. 167]. Классики марксизма также придерживались этой точки зрения. В.И. Ленин указывал, что «интересы общественного развития выше интересов пролетариата, интересы рабочего движения в его целом выше интересов отдельного слоя рабочих или отдельных моментов движения» [7, с. 214]. Более поздние экономисты также разделяли эту точку зрения. Так Г. Почияев подчеркивает, что в системе экономических интересов примат всеобщих (общественных) интересов не подлежит сомнению. Они выражают коренные цели общественного производства, его подразделений, всех трудящихся. Доминирующей данная точка зрения продержалась вплоть до середины «эпохи застоя», когда в обществе обострились социальные противоречия.

Сторонники второй точки зрения убеждены, что имеющиеся противоречия между общественными, коллективными и личными интересами ставят перед обществом проблему не подчинения одних интересов другим, а их гармоничного сочетания, которое является, по мнению И. Прошляковой, обязательным условием рационального научного управления общественным производством: «...преимуществом социалистического строя является возможность гармонического сочетания личного и общественного экономического интересов. А гармоничное сочетание отвергает господство какого-либо интереса над другими интересами» [9, с. 10].

Наконец, сторонники третьей точки зрения ставят личный экономический интерес превыше всех других групп интересов. Так В.А. Васильев утверждает, что сегодня политика российского государства должна поддерживать приоритет индивидуальных интересов с акцентом на самоценность личности, на ее право определять свои интересы и направления деятельности для их реализации. В основе формирования экономических интересов лежат отношения собственности. В современном обществе приоритетной является частная собственность, поэтому вопрос об иерархии интересов решается в пользу личного экономического интереса как основы других интересов.

Таким образом, проведенный анализ современных теоретических концепций позволил выделить три разных подхода к определению природы экономических интересов и определить способы разрешения их противоречий. Так, из субъективного подхода следует, что противоречия экономических интересов субъектов хозяйственной деятельности можно разрешить путем воздействия на их психику и сознание через разъяснительные, воспитательные и иные процедуры, направляя их поведение в определенные рамки. Объективный подход полностью исключает вышеуказанные способы, предлагая изменять всю систему экономических отношений, и в первую очередь, отношения собственности. Однако ни один из способов в чистом виде не обеспечивает разрешения противоречий экономических интересов. Современные взгляды на противоречия экономических интересов базируются на экономических отношениях и утверждении частной собственности. Поэтому анализ противоречий следует проводить в разрезе отношений собственности и отношений распределения доходов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Афанасьев С.* Экономические интересы, их взаимодействие в социалистическом обществе // Экономические науки. 1980. № 1.
2. *Герштейн Ф.* Интересы, заинтересованность, стимулирование // Экономические науки. 1970. № 11.
3. *Ковальский Г.Т.* Методологические проблемы экономической науки / Под ред. И.И. Кузьмина. М.: Мысль, 1967.
4. *Корогодин И.Т.* Социально-трудовая система: вопросы методологии и теории: Монография. М.: ПАЛЕОТИП, 2005.
5. *Кронрод Я.А.* Законы политической экономии социализма. М., 1966.
6. *Кулиев Т.А.* Проблема интересов в социалистическом обществе. М.: Мысль, 1967.
7. *Ленин В.И.* Полн. собр. соч. Т. 2.
8. *Материалисты Древней Греции.* М.: Госполиздат, 1995.
9. *Прошлякова И.* Экономические интересы: сущность, структура, использование // Экономические науки. 1972. № 5.
10. *Ходос С.* О сущности экономических интересов // Экономические науки. 1970. № 11.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО И ЧАСТНОГО
СЕКТОРОВ СМЕШАННОЙ ЭКОНОМИКИЭкономический вестник Ростовского государственного университета
2007 Том 5 №3 Часть 2

Переход российской экономики к рынку был провозглашен реформаторами как процесс замены планового неэффективного производства рыночным эффективным хозяйством. Поэтому главной целью переходного периода стало формирование рыночной экономической системы, поскольку только она способна обеспечить эффективное производство. В связи с этим был взят курс на приватизацию государственных предприятий в частные предприятия. В результате осуществления такого курса значительно сократилось количество государственных предприятий и их доля в объеме ВВП. В тоже время и экономическая роль государства свелась на нет. Если прежде вся экономика была подчинена государственному плану, то теперь ее всю пытаются превратить в рыночную систему. Однако опыт передовых стран показывает, что не вся экономика является рыночной, а последняя не всегда эффективной.

По этому поводу лауреат Нобелевской премии Дж. Стиглиц формулирует свою позицию следующим образом: «Если бы рынок являлся наиболее эффективным способом обработки информации, то не было бы нужды в предприятиях, частных или государственных. Предприятие же, независимо от формы собственности, представляет собой иерархии, то есть нерыночные системы. Существование этих иерархий – результат их большей эффективности в управлении информацией и специализированным знанием, но вовсе не доказательство того, что приватизация, или изменение формы собственности, сама по себе приводит к росту эффективности». [1, с. 11–12]. Далее, Стиглиц отмечает, что в экономике существуют две иерархии, в соответствии с двумя основными формами собственности: общественная и частная, между которыми имеются существенные различия. Следовательно, современная экономическая система развитых стран характеризуется такой важной чертой как смешанная экономика.

Основным принципом, на котором базируется смешанная экономика, является принцип сочетания многих ее секторов. «В понятийном аппарате современной экономической теории (экономикса) смешанная экономика представляется как «многосекторная»..., которая имеет основное проявление – противоречивое сосуществование «рынка» и «государства» или «рынка» и «плана» [2, с. 76].

Несмотря на различные трактовки в понимании смешанной экономики к ее характеристикам можно отнести следующие сочетания: различных секторов экономики; двух основных подсистем экономических отношений рыночных и планово-производственных, которые проявляются в действии таких механизмов регулирования, как рыночный и корпоративный; капитала частного предпринимательства и социальных гарантий, предоставляемых государством; экономических и неэкономических начал в структуре современного хозяйства и др. Но важнейшей характерной чертой в смешанной экономике все же является сочетание двух основных секторов: государственного и частного. От них в первую очередь зависит развитие национальной экономики и объем созданного ВВП.

В экономической теории предпочтение, как правило, отдается частному сектору, его функционированию на рыночных принципах и совершенно недостаточно уделяется внимания исследованию государственного сектора, а тем более его взаимодействию с первым. Но лишь в их взаимодействии можно понять и раскрыть предпосылки динамичного развития национальной экономики и повышение ее эффективности. В связи с этим важно найти правильный методологический подход к исследованию данного вопроса, который бы позволил раскрыть сущность государственного сектора и процесса его взаимодействия с частным, понять образование на этой основе целостной системы, и конечную цель взаимодействия.

Сущность же любой экономической системы состоит в ее самовоспроизводимости и саморазвитии. «Экономические системы должны воспроизводиться сами по себе и, следовательно, этот факт воспроизводимости является «сущностью» экономических систем, которая только и может стать солидным основанием для экономической теории». [3, с. 184]

Благодаря сочетанию в смешанной экономике различных противоположных сторон, частей, подсистем, наличию связей и зависимостей между ними, происходит их взаимодействие, которое и приводит к изменениям всех элементов экономической системы, а, следовательно, и к ее самодвижению, к самовоспроизводимости. Именно активное взаимодействие разных секторов смешанной экономики, в конечном итоге, обеспечит эффективное расширенное общественное воспроизводство.

Поэтому вполне целесообразно, как мы считаем, в исследовании сущности секторов смешанной экономики и их взаимодействия, применить воспроизводственный подход. Благодаря этому подходу можно выявить то общее и те различия, которыми обладают государственный и частный сектора при их функционировании в общественном воспроизводственном процессе, определить направления их взаимодействия по обеспечению эффективного общественного воспроизводства.

Всем секторам экономики присущи общие черты, которые характеризуют их как участников процесса общественного воспроизводства. Во-первых, они имеют статус хозяйственного субъекта, обладающего собственностью на условия и результаты производства. Это дает им право самостоятельно владеть, пользоваться и распоряжаться их собственностью в своих интересах.

Во-вторых, каждый из них является предпринимателем. Благодаря своей предпринимательской деятельности, они становятся одновременно производителями и потребителями различных товаров и услуг. Производя и реализуя одни товары и услуги, они получают за это соответствующих доход, который затем расходуется на приобретение других товаров и услуг, необходимых для их жизнедеятельности.

В-третьих, как хозяйствующие субъекты они вынуждены вступать в рыночные отношения при обмене результатами своей деятельности. Поэтому становятся продавцами и покупателями на рынках товаров и услуг.

Однако, деятельность государственного сектора имеет ряд особенностей, отличающих его от предпринимательской деятельности частного сектора. Эти особенности государственного сектора отражают его сущностную сторону. Сущностную основу государственного сектора, как мы считаем, составляют господствующие в этом секторе отношения собственности. Именно государственная собственность на условия и результаты производства обеспечивает существование этого сектора и выполнение им основных своих функций. Наличие государственной собственности на свои объекты в виде экономических ресурсов (материально-вещественных, финансовых и др.), обеспечивает не только хозяйственную, политическую, правовую и другую деятельность самого государственного сектора, но и регулирование всей экономической и общественной жизни страны.

Отношения государственной собственности определяют социально-экономический характер всей системы отношений, возникающей в данном секторе по поводу его функционирования, а также и те отношения, которые возникают у него с другими общественными секторами (частным, иностранным). Поскольку государство призвано укреплять и развивать интересы всего общества, то и отношения с другими секторами и хозяйствующими субъектами должны строиться на основе сочетания всех интересов общества.

Государственный сектор как система включает и организационно-экономические отношения. Они возникают и функционируют по поводу осуществления таких экономических процессов как специализация, кооперация, диверсификация хозяйственной деятельности в самом государственном секторе, а также по его участию в регулировании, контроле и защите общественных интересов и укреплению экономической безопасности страны.

Итак, воспроизводственный подход к исследованию государственного сектора как экономической системы позволяет раскрыть сущностные отношения и связи возникающие в нем. По нашему мнению, под сущностью государственного сектора следует понимать совокупность экономических и других отношений и связей, базирующихся на государственной собственности и возникающих между субъектами хозяйственной и иной деятельности по поводу рационального использования ресурсов в целях содействия эффективному расширенному общественному воспроизводству.

В этом определении сущности государственного сектора мы пытаемся показать его предназначение во всей национальной экономической системе. Он призван, в конечном итоге, содействовать

самовостроизведению национальной экономики. Именно этим характеризуется его сущность как экономической системы. В обобщенном виде различия в предпринимательской деятельности государственного и частного секторов смешанной экономики можно представить в таблице.

Таблица 1

Основные отличительные особенности предпринимательской деятельности
в государственном и частном секторе экономики

Отличительный признак	Отличия в предпринимательской деятельности	
	государственный сектор	частный сектор
предпринимательские способности	не обязательное наличие предпринимательских способностей у всех хозяйствующих субъектов	постоянное наличие предпринимательских способностей у всех хозяйствующих субъектов
экономическая политика	предпринимательская деятельность осуществляется в тесной взаимосвязи с проводимой экономической политикой	предпринимательская деятельность может осуществляться и без непосредственной связи с экономической политикой
получение прибыли	прибыль не является основным результатом предпринимательской деятельности	прибыль и ее возрастание является главной целью предпринимательской деятельности
монополизация экономической деятельности	монополия порождается бюрократической деятельностью государства	монополия порождается рыночными отношениями
характер управления	хозяйствующий субъект в лице государства как собственника непосредственно не управляет хозяйственной деятельностью	хозяйствующий субъект непосредственно осуществляет управление предпринимательской деятельностью

В то же время, предприятия государственного сектора, чтобы эффективно осуществлять свою предпринимательскую деятельность должны подчиняться требованиям государства и рыночным принципам. Под эффективностью здесь понимается, прежде всего, степень реализации миссии и функций государства по отношению к своим предприятиям, что придает им статус «образцового предприятия», которое характеризуется следующими чертами [4, с. 36–37]:

- на предприятии должны быть достаточно развиты и согласованы все три основных процесса: производство продукции, ее реализация, воспроизводство ресурсов и условий деятельности;
- все внутренние производственно-финансовые процессы должны функционировать в одном русле и быть скоординированными;
- предприятию необходимо мотивировать свою деятельность к активному поведению на рынке, расширению рыночного присутствия и усилению своих позиций;
- предприятие обязано владеть информацией о текущем состоянии и прогнозах ситуации на рынке и руководствоваться ею в процессе принятия решений;
- предприятие призвано чувствовать ответственность по отношению ко всем внутренним и внешним участникам производства, избегать принятия решений, нарушающих права работников, потребителей, акционеров, а также противоречащих интересам государства.

В целом указанные черты можно отнести к отдельным элементам модели, характеризующей предпринимательскую активность государственного сектора экономики. Но данная модель не полная и не может быть эффективно реализована на практике в интересах государства и всего общества. Это можно будет сделать лишь при взаимодействии государственного предпринимательского сектора с частным предпринимательским сектором. Именно взаимодействие этих двух секторов смешанной экономики позволит на практике реализовать активную предпринимательскую деятельность и государственных и частных предприятий. Данное требование диктуется существующим положением российской действительности и, прежде всего, резким снижением удельного веса государственного сектора в экономике.

Часто возникают противоречивые суждения о роли государственного сектора в экономике. В ряде случаев он противопоставляется частному сектору как малоэффективный по его вкладу в экономическое развитие и рост ВВП. Такое положение возникает, как нам представляется, в результате существующей чрезмерной разобщенности предпринимательской деятельности двух основных секторов экономики: государственного и частного.

Речь идет не об экономической обособленности этих секторов, основанных на различных отношениях собственности. Такое обособление есть закономерное явление, которое исходит из особенностей присущих разным типам собственности. Оно основано на принципах самостоятельности и независимости присвоения и использования условий и результатов производства.

Разобщенность в предпринимательской деятельности двух секторов экономики представляет собой, отсутствие их взаимодействия в интересах всего общества. Многие экономические процессы хозяйственной деятельности в современных условиях тесно взаимосвязаны между собой, образуя единое целое в экономической системе. Таким целостным явлением в национальной социально-экономической системе становится общественное воспроизводство. Эффективное расширенное общественное воспроизводство достижимо лишь при активном участии в нем всех секторов экономики, всех хозяйствующих субъектов. Экономической формой участия секторов и хозяйствующих субъектов в эффективном общественном воспроизводстве является их активное взаимодействие между собой.

Поэтому возникает необходимость в обосновании теоретической модели активного экономического взаимодействия государственного и частного секторов в их предпринимательской деятельности. Целью построения и реализации такой модели является обеспечение эффективного расширенного общественного воспроизводства, результатом которого становится динамичный экономический рост для повышения благосостояния людей.

Главным принципом, на котором основывается воспроизводственный подход к обоснованию и построению модели активного взаимодействия государственного и частного секторов экономики, должен быть принцип синергетического эффекта. Благодаря экономическому взаимодействию данных секторов повышается эффективность использования всех имеющихся ресурсов государственных и частных предприятий, фирм, организаций для достижения общей цели.

К частным принципам активного экономического взаимодействия двух секторов следует, на наш взгляд, отнести:

- принцип полной свободы предпринимательской деятельности хозяйствующих субъектов, включая свободу выбора делового партнера;
- принцип взаимной выгоды при реализации совместных проектов и программ, обеспечивающих эффективную предпринимательскую деятельность обоих секторов;
- принцип качественного соответствия элементов экономических систем двух секторов, включая уровень развития их техники, технологии, труда и организации производства;
- принцип сочетания интересов каждого сектора экономики и согласование их с общественными интересами в целях повышения благосостояния населения в результате достижения динамичного экономического роста.

Для построения модели активного экономического взаимодействия государственного и частного секторов национального хозяйства и плодотворной ее реализации на практике требуются определенные предпосылки, которые бы обеспечили благоприятные условия проведения этой работы. Они должны учитывать наличие как внутренних элементов, процессов, факторов, взаимодействие которых обеспечивает образование движущих сил для самовоспроизводства деятельности системы, так и внешних эффектов (экстерналий), требующих ответственного принятия решений хозяйствующими субъектами.

К важнейшим предпосылкам модели взаимодействия государственного и частного секторов в их предпринимательской деятельности, по нашему мнению, следует отнести:

- наличие социально-ориентированной рыночной экономики, обеспечивающей равномерный рост благосостояния всех членов общества и сокращение разрыва между бедными и богатыми слоями населения;
- создание конкурентной среды, обладающей оптимальными равными условиями для всех хозяйствующих субъектов;
- доступность для каждого хозяйствующего субъекта информации о высоких технологиях и новых усовершенствованных видах продукции;

- равные возможности для государственных и частных предприятий по внедрению инноваций в производство;
- соблюдение прав собственности всеми экономическими субъектами на владение, пользование, распоряжение условиями и результатами производства;
- учет процессов глобализации, обострения конкурентной борьбы с иностранными фирмами в условиях открытости экономики.

Указанные предпосылки образуют объективную основу для активного экономического взаимодействия государственного и частного секторов народного хозяйства, которая обеспечит осуществление эффективного расширенного воспроизводства. Одни предпосылки необходимо создавать и для этого потребуются определенные изменения в экономической системе. Другие предпосылки требуют осуществления ряда мер по преобразованию существующих форм и методов предпринимательской деятельности. Третьи предпосылки во многом зависят от экономической политики государства, которая нуждается в соответствующей перестройке.

Главной содержательной частью модели активного экономического взаимодействия государственного и частного секторов национального хозяйства, на наш взгляд, должны стать направления этого взаимодействия. В конечном итоге, направления данного взаимодействия должны обеспечить и эффективное расширенное общественное воспроизводство, и динамичный экономический рост, и повышение благосостояния населения.

Исходной основой в определении направлений взаимодействия, как нам представляется, должно стать действие государства посредством функционирования своего сектора. Именно государство несет полную ответственность за социально-экономическое положение в обществе. Оно призвано своими действиями улучшать уровень и качество жизни населения.

В экономической литературе широко представлены направления деятельности государства в современной рыночной экономике в качестве владельца и распорядителя огромных материальных и денежных средств. Так, Е. Ясин выделяет следующие из этих направлений [5, с. 5]: формирование и обеспечение законодательства; оборона и безопасность, защита от внешних угроз; обеспечение макроэкономической стабильности – недопущение инфляции, устойчивость национальной валюты; содействие формированию институтов, полезных для развития экономики и общества; оказание публичных услуг, таких как, здравоохранение, образование и т.п. с целью предоставления их более широкому кругу граждан, чем те, которые в состоянии оплачивать их по реальной стоимости; защита социально уязвимых слоев населения; защита природы, обеспечение экологической безопасности; содействие развитию экономики, эффективным изменениям в ее структуре; предупреждение или устранение так называемых «провалов» рынка; государственное предпринимательство.

Тем не менее, многие виды деятельности государства, связанные с взаимодействием различных хозяйствующих субъектов не показаны. Не в полной мере отражаются новации в организации экономических процессов, апробированные в последнее время, где государству принадлежит важная роль предпринимателя. Имеется ряд других направлений деятельности, которые могут быть осуществлены лишь на основе взаимодействия государственного и частного секторов экономики.

Во-первых, обеспечение инвестиционного экономического роста. Для современной российской экономики это направление имеет существенное значение, поскольку основным экзогенным фактором экономического роста выступает цена энергоресурсов, устанавливаемая под воздействием конъюнктуры мировых рынков. Однако такой источник экономического роста имеет тенденцию к исчерпанию и к тому же малоэффективен по отношению к экономическому развитию в сравнении с инвестиционным фактором. Последний же требует усилий и денежных средств всех хозяйствующих субъектов, как государственного, так и частного секторов. Политика государства должна быть направлена на создание выгодных условий для использования предприятиями банковских кредитов на инвестиции.

Во-вторых, инновационная деятельность, направленная на динамичный экономический рост и качественное экономическое развитие. Российская экономика значительно отстает от других стран по этому направлению. Данное направление, как и инвестиционное, может эффективно осуществляться в результате совместных действий государственного и частного

секторов экономики. Прежде всего, по использованию инноваций: «новой техники, новых технологических процессов или нового рыночного обеспечения производства (купля-продажа); внедрение продукции с новыми свойствами; использование нового сырья; изменения в организации производства и его материально-технического обеспечения; появление новых рынков сбыта» [6, с. 105]. Государственный сектор располагает мощным научным потенциалом, способным вести как фундаментальные, так и прикладные научные разработки по этому направлению. А частные и государственные предприятия должны быть заинтересованы в покупке этих разработок и во внедрении их в свое производство. Этому призвано способствовать следующее направление.

В-третьих, повышение конкурентоспособности экономики страны. Конкурентоспособность всей национальной экономики зависит от конкурентоспособности товаров, выпускаемых предприятиями, принадлежащими и к государственному и к частному сектору. Повысить конкурентоспособность экономики можно за счет более высокого качества производимых товаров, более высокой производительности труда, за счет улучшения других показателей эффективности производства на каждом предприятии.

Этому процессу способствуют два основных фактора: инновации и конкурентная среда. Они тесно взаимосвязаны между собой. С одной стороны, внедрение в производство инновационных технологий, новой техники и выпуск новых видов продукции обеспечивает повышение качества изделий и снижение их стоимости. С другой стороны, создание конкурентной среды на товарных рынках будет побуждать хозяйствующих субъектов внедрять в свое производство инновации с тем, чтобы побеждать в конкурентной борьбе и получать достаточную прибыль. Важную роль здесь играет государство, которое обязано создавать равные условия конкурентной борьбы и для своих и для частных предприятий.

В-четвертых, подготовка высококвалифицированных кадров для всех секторов экономики. За последнее время в российской экономике возник дефицит квалифицированных кадров рабочих профессий. Их необходимо готовить одновременно в двух секторах экономики. В государственном секторе могут вести подготовку специально созданные учебные заведения, где рабочие должны получить основные профессиональные знания. В дальнейшем они будут пополнять свои знания, умения и опыт непосредственно на предприятиях разных секторов экономики. Инвестиции в человеческий капитал должны производиться одновременно за счет различных источников: доходов государственного сектора, частного предпринимательского сектора и домашнего хозяйства.

Итак, указанные направления активного экономического взаимодействия государственного и частного секторов образуют содержательную его часть. Взаимодействие секторов по этим направлениям будет содействовать достижению его основной цели – обеспечению эффективного расширенного общественного воспроизводства, а в конечном итоге и повышению благосостояния населения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Блауг М. Методология экономической науки, или как экономисты объясняют. М.: НП «Журнал Вопросы экономики», 2004.
2. Клейнер Г., Петросян Д., Беченов А. Ещё раз о роли государства и государственного сектора в экономике // Вопросы экономики. 2004. № 4.
3. Мамедов О. Ю. Экономическая теория: нестрашное знакомство с методологией: Материалы элективного спецкурса. Ростов н/Д: Изд-во Рост. ун-та, 2006.
4. Сапир Ж. Экономика информации: новая парадигма и её границы // Вопросы экономики. 2005. № 10.
5. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1979.
6. Ясин Е. Государство и экономика на этапе модернизации // Вопросы экономики. 2006. № 4.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА В
СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

С середины 2006 г. темпы роста инвестиций в российской экономике достигли 20% годовых. Текущий экономический рост основан на росте инвестиций в инфраструктурные отрасли: производство строительных материалов устойчиво растет с 2005 г., в 2006 г. темпы роста удвоились. В смежной отрасли – стекольной – темпы роста утроились. Такими же темпами растет черная и цветная металлургия (в том числе и за счет экспорта), приближается к этим темпам машиностроение, высокие показатели демонстрирует угольная промышленность. Объемы коммунальных и распределительных услуг по сравнению с прошлым годом увеличились в пять раз [1].

Все перечисленное образует строительный бум, который постепенно охватывает страну. Строится недвижимость (жилая, офисная и промышленная), склады, дороги, аэропорты, трубопроводы, коммунальные сети и проч.

Анализ пережитых Японией, Германией и США экономических подъёмов показывает, что значительная доля инвестиций в эти периоды приходилась на базовые отрасли экономики – транспорт, энергетику, тяжелое машиностроение, химию. В России же в базовых отраслях инвестиционная активность по-прежнему низкая, только в металлургии инвестиционная активность высока. Особенностью современного этапа экономического роста стало усиление государственного воздействия на экономику и адаптация крупного бизнеса к текущим государственным задачам и проектам («суверенная экономика», «энергетическая сверхдержава» и т.п.). Это обусловило направленность инвестиций по двум направлениям: экспорт конкурентных преимуществ и создание монополий.

Освоение первого направления проявилось в экспансии российского крупного бизнеса за рубеж. Согласно данным UNCTAD, накопленный объем исходящих прямых иностранных инвестиций (ПИИ) из России составлял на конец 2005 года 120,4 млрд. долларов. За последние шесть лет Россия переместилась с 12-го на третье место среди развивающихся рынков в качестве источника ПИИ – после Гонконга и Британских Виргинских островов (учитывая офшорный статус последних, можно предположить, что часть капиталов, инвестируемых из этих территорий, также имеет российское происхождение).

Основой конкурентной стратегии российского бизнеса за рубежом является экспорт своих преимуществ, в первую очередь – природных. Кроме того, у компаний, связанных с добычей и экспортом сырья, конкурентными преимуществами являются не просто доступ к сырью, а нематериальные активы – умение и опыт разведки и освоения новых месторождений, переработки и продажи потребителям конечной продукции в виде бензина, моторного масла или авиакеросина. У металлургического бизнеса конкурентными преимуществами, которые российские металлурги могут эффективно экспортировать, являются сырьевая база, крупные сталелитейные заводы, доставшиеся от СССР, опыт поддержания низкой себестоимости производства стали, умение работать и выживать в сложнейших кризисных условиях.

В целом крупный частный капитал продолжает искать пути извлечения прибыли, и основной стратегией по-прежнему остается стремление к монополизации или олигополизации отрасли, чтобы получить возможность влиять на рост цен своих товаров. Но главной тенденцией современного этапа развития бизнеса выступает объединение разрозненных активов в единую структуру под определенные государственные интересы, что позволяет получать финансирование или госзаказы, или перепродать активы государству.

Такая стратегия крупного частного капитала охватывает почти все базовые сектора экономики: черную и цветную металлургию, транспортное машиностроение, энергетику, энергомашиностроение, отрасль стройматериалов, химию, финансовую сферу.

Примерами этой тенденции являются консолидация и последующая перепродажа акций единственного в стране титаномагниевого комбината «ВСМПО-Ависма» государствен-

ной военно-экспортной структуре «Рособоронэкспорт»; создание компании «Комплексные энергетические системы» (региональная тепло- и энергопроизводящая монополия на Урале); ЕТК – монополия на рынках каустической и кальцинированной соды и других продуктов основной химии; «Энергопром» – контролирует примерно 90% рынка электродов в стране; Трансмашхолдинг (ТМХ) – объединивший все локомотивостроительные российские компании (Брянский машиностроительный, Новочеркасский электровозостроительный и Коломенский заводы, единственные в стране производители электропоездов (Демиховский машзавод) и метропоездов («Метровагонмаш»), 25% акций Тверского вагоностроительного завода).

Государство участвует в консолидации бизнеса. Так, укрупненный «Газпром» стал контролирующим акционером проекта «Сахалин-2». Крупнейшая нефтяная компания страны – «Роснефть» – не только успешно консолидировала в рамках единой структуры свои многочисленные добывающие и перерабатывающие предприятия, но и существенно расширила свою ресурсную базу за счет покупки в альянсе с китайцами «Удмуртнефти» и приобретения более десятка новых лицензий на освоение месторождений в Красноярском крае и Иркутской области. В результате «Газпром» и «Роснефть» прочно заняли лидирующие позиции в рейтингах ведущих нефтегазовых корпораций мира с многомиллиардной капитализацией.

Учреждена Объединенная авиастроительная корпорация (ОАК) с капитализацией почти 100 млрд рублей, в которую вошли знаменитые авиационные КБ и заводы, контролирующиеся государством, – АХК «Сухой», РСК «МиГ», «Туполев» и «Ильюшин», а также две лизинговые компании и внешнеторговое объединение «Авиаэкспорт». В сумме эти активы обеспечили федеральному центру 90,1% акций ОАК.

Компания «Рособоронэкспорт» начала консолидацию различных машиностроительных предприятий сразу в нескольких отраслях: вертолетостроении, автомобилестроении (приобретен контрольный пакет акций АвтоВАЗа), металлургии (66% акций комбината «ВСМПО-Ависма» – один из крупнейших в мире производителей титана и титановых изделий, обеспечивающий треть потребностей в этих продуктах корпорации Boeing и примерно половину потребностей Airbus). Планируется присоединить титаномагниевого комбината в Запорожье, Усть-Каменогорске и Вольногорском ГОКе; реализовать совместно с АФК «Система» проект по созданию двигателестроительного холдинга на базе НПО «Сатурн» – единственного частного предприятия в отрасли, освоившего современные западные технологии и начавшего выпускать силовые установки мирового уровня. В новый двигателестроительный холдинг войдет Уфимское моторостроительное производственное объединение (УМПО), выпускающее двигатели для Су-30, и предприятия так называемого пермского моторостроительного куста.

Низкая доля инвестиций в обрабатывающую промышленность не позволит российской экономике создать потенциал для дальнейшего роста. Обрабатывающая промышленность – сфера деятельности среднего бизнеса, к которому в России относятся компании с оборотом от 10 до 100 млн. долларов. Журналом «Эксперт» проведено статистическое исследование развития пяти тысяч таких компаний в период с 2000-го по 2005 г. и установлено следующее.

1. В течение всего этого периода примерно треть компаний активно вкладывали деньги в модернизацию основного капитала, что позволяет предположить наличие около 1700 хорошо оборудованных компаний в самых разных отраслях экономики.
2. Кризис 2004 г. лишил крупный сырьевой бизнес лидерства и активизировал инвестиции в средний бизнес: доля модернизированных компаний выросла до 60%.
3. Среди этих модернизированных компаний только треть (560) показывает быстрый рост выручки и высокую прибыль одновременно.
4. Отличие лидеров от остальных заключается в том, что первые вкладывают деньги в развитие собственных систем распространения продукции, а прочие не могут или не хотят делать это.

Таким образом, успешные российские компании среднего бизнеса имеют производственные возможности для расширения объема продукции, но ведут бизнес в условиях очень высоких затрат на аренду дефицитных сегодня помещений, коммунальных услуг и логистических систем. По данным опроса, ежегодный объем внеоборотных средств, затрачиваемых на непроизводственные нужды, для пяти тысяч компаний среднего бизнеса составляет примерно 80 млрд. долл. и примерно 40% от их реальной потребности. Т.е., только для нужд сегод-

нышнего среднего бизнеса рынок аренды и дистрибуции должен быть увеличен до 200 млрд. долл., а тенденции роста бизнеса предполагают удвоение этой суммы.

Малый бизнес в 2005 г. произвел около 12% ВВП. По данным Ресурсного центра малого предпринимательства, за первое полугодие 2005 г. в стране насчитывалось 989, 3 тыс. малых предприятий. При этом статистика включает только зарегистрированные предприятия и не учитывает частных предпринимателей без юридического статуса, поэтому точного числа малых предприятий (МП) в стране никто не знает.

Опираясь на данные статистики, можно утверждать, что уровень развития малого предпринимательства в России, измеряемый общепринятыми в промышленно развитых странах показателями, явно недостаточный. Так, на 1000 россиян приходится в среднем лишь 7 малых предприятий, тогда как в странах – членах ЕС – не менее 30. Лишь г.г. Москва и Санкт-Петербург по плотности распространения малого предпринимательства приблизились к уровню Западной Европы: на 1000 жителей приходится 20 и 23 малых предприятий соответственно.

Столь же высок разрыв в уровнях развития малого бизнеса, измеряемых другими показателями. В России доля малых предприятий в общем числе предприятий составляет 29%. В странах ЕС только микропредприятия составляют более 90% от общего числа предприятий. Доля российских малых предприятий в обеспечении занятости – лишь 10% от общего числа работающих постоянно на всех предприятиях, тогда как в странах ЕС данный показатель для того же сектора – порядка 65%.

Таблица 1

Распределение числа малых предприятий РФ по отраслям экономики
в 2001 – 2005 гг. (тыс.ед. на конец года в % к общему числу МП)

Предприятия	1.01.01 кол-во	%	1.01.03 кол-во	%	1.01.04 кол-во	%	1.01.05 кол-во	%
Всего	877,3	100	861,1	100	868,0	100	890,6	100
В том числе:								
промышленные	128,5	14,65	135,2	15,7	136,1	15,7	140	15,72
строительные	145,5	16,58	136,1	15,8	137,5	15,8	141,61	15,9
торговли и общепита	374,6	42,7	386,3	44,5	386,1	44,5	420,36	47,2
коммерческие	42,4	4,83	34,4	4	35,2	4	34,73	3,9
науки и научного обслуживания	48,8	5,56	38,74	4,5	38,8	4,5	36,51	4,1

Данные таблицы показывают, что отраслевая структура малого бизнеса постепенно изменяется в сторону увеличения доли предприятий торговли и общественного питания и уменьшения доли предприятий, занимающихся общей коммерческой деятельностью по обеспечению функционирования рынка, наукой и научным обслуживанием. Сохраняется тенденция к расширению малого бизнеса, когда с увеличением капитала отдельное малое предприятие не перерастает в среднее, а отделяет от себя новое малое предприятие. Это косвенно свидетельствует о наличии высоких транзакционных издержек перехода из малого бизнеса в средний, сдерживающих формирование эффективной структуры экономики. Для значительного числа малых предприятий характерна диверсификация, обусловленная развитием бизнеса или стремлением стабилизировать рыночную ситуацию.

Сохраняется неравномерность распределения малых предприятий по территории России. Так, порядка 30% всех действующих МП расположены в Центральном районе: в Москве – 20%, в Санкт-Петербурге – 12% всех российских малых предприятий.

Все шире малые предприятия используют стратегию ухода в теневую деятельность, что косвенно подтверждается вышеприведенными цифрами роста объема коммунальных и распределительных услуг в пять раз, а лишь некоторых других – в 2–3 раза. По оценке Министерства по антимонопольной политике, теневой оборот российского малого бизнеса составляет от 30 млрд. до 50 млрд. долл.

В целом широкомасштабное развитие малого бизнеса в России до сих пор не состоялось, и сегодняшние тенденции не предвещают подобных изменений. Результаты проведенного

ВЦИОМ опроса показывают, что инвестиционная активность малого бизнеса изменилась незначительно*. Более половины опрошенных позиционируют свое финансовое состояние как «относительно устойчивое, для поддержания бизнеса хватает, для развития нет». Порядка 70% респондентов не могут приобрести бизнес-недвижимость по причине высоких цен – (61%) и ограниченного доступа к торгам, недостаток достоверной информации о торгах и объектах – 49%.

Оценивая причины «закрытия» малых предприятий, половина опрошенных (51%) считают основной причиной низкую квалификацию и собственные ошибки предпринимателей. Меньшее влияние оказывают действия властей (25%) и негативное влияние крупных компаний (22%).

Проводимое ВЦИОМом второй год исследование показывает, что рыночные отношения испытывают воздействие административного ресурса: более 60% опрошенных отметили, что в регионе имеются отрасли, доступ в которые искусственно затруднен; представители региональных и местных администраций используют свое служебное положение для создания благоприятных условий отдельным фирмам – 80%; испытывают произвол со стороны представителей администраций, сотрудников контрольно-надзорных и правоохранительных органов более 60% опрошенных. В 2005 г. малый бизнес оценил свои издержки на преодоление административных барьеров в 8,5% от выручки, в 2006 г. показатель возрос до 9,6%. Однако подавляющее большинство – более 70% респондентов показали, что существенную проблему для бизнеса представляют не проверки, а административные барьеры, создаваемые на пути к ресурсам, например, производственным и офисным площадям.

Облегчения доступа малых предприятий на рынок государственных и муниципальных закупок не происходит, так как законодательство, регламентирующее эту сферу отношений государства и бизнеса, не предусматривает обязательного порядка привлечения к госзаказу малого бизнеса – непосредственно или через субконтракты. Промышленная кооперация малого предпринимательства с крупными конкурентоспособными производителями, в том числе и с зарубежными, от чего зависит успех малого и среднего предпринимательства в производственной и инновационной сферах, ограничена чрезвычайно высокими входными барьерами для заключения договора на поставку комплектующих для крупного контрактора.

Можно утверждать, что период первоначального формирования условий предпринимательской деятельности для всех видов российского бизнеса в основном завершен, и основными проблемами малого и среднего бизнеса стали системные, объективно присущие не только переходной, но и развитой рыночной экономике: низкая конкурентоспособность отдельного субъекта малого бизнеса на ресурсном и товарном рынке. Специфика России – доминанта государства в экономике, проявляющаяся в стремлении аффилирования с прибыльными субъектами и в установлении административных барьеров (правил либо их правоприменения).

ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный сайт журнала «Эксперт» // Exspert.ru/graphs /exspert/2007/01/graphs217250.gif

ГУЛАКОВ С.В.

ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА РАБОТЫ АДМИНИСТРАЦИЙ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ И СУБЪЕКТОВ РФ

Постановка задачи. Адекватная оценка социально-экономического развития субъектов РФ, оценка качества принимаемых ими управленческих решений невозможна без системного анализа показателей, характеризующих их деятельность.

* Опрос проведён в июле 2006 г. в 75 регионах России. Опрошено 5900 человек – руководителей малых предприятий (собственники и наемные менеджеры).

Задача оценки качества деятельности субъектов РФ определяется, прежде всего, необходимостью формирования целостной социально-экономической политики, позволяющей в ходе ее реализации в равной степени учитывать как существующий уровень развития региона, так и перспективы его развития. Позитивным результатом решения рассматриваемой задачи можно считать и то, что вышестоящие государственные органы и различные общественные институты получают эффективный и открытый инструмент контроля, позволяющий дать оценку работе местных органов исполнительной власти.

Однако при этом возникают вопросы по определению необходимой информационной поддержки, а также разработки и реализации математического аппарата механизма оценки. На сегодняшний день различными функциональными подразделениями органов государственного управления накоплены большие объемы разнообразных статистических данных о состоянии субъектов РФ. Указанная информация потенциально доступна для разностороннего анализа посредством современных методов и средств обработки экономической информации.

Функции и архитектура информационной системы оценки деятельности муниципалитетов. В современных условиях задача проведения подобного рода оценки не может решаться без создания мощной и функциональной информационной системы хранения и обработки данных. При этом автоматизация должна уменьшать субъективизм при осуществлении мониторинга, ошибок в процессе расчетов, повысить оперативность расчета рейтинга.

Информационная система должна отвечать следующим требованиям.

1. Быть максимально открытой для доработки, изменения и адаптации к изменяющимся внешним и внутренним условиям деятельности. Из данного требования вытекает очевидный вывод: данная система должна строиться по модульному принципу.

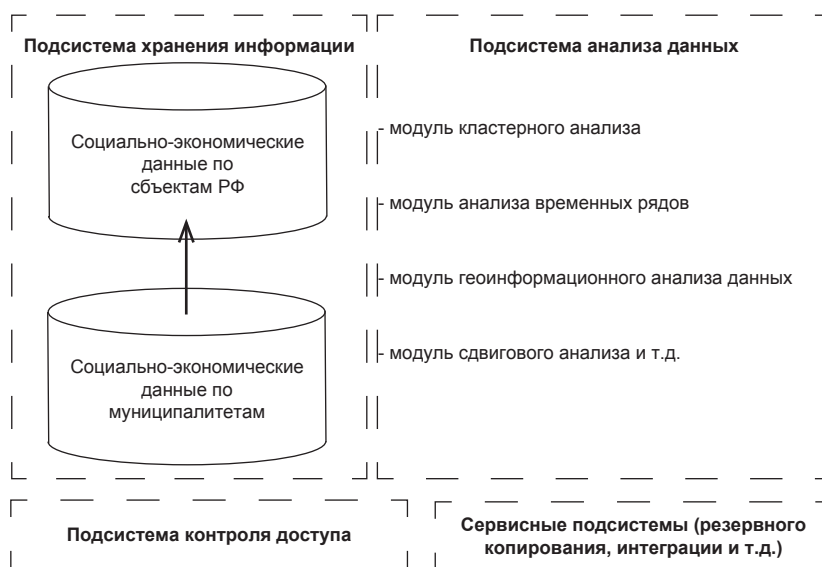


Рис. 1. Концептуальная схема

Наряду с требованиями к архитектуре системы, немаловажное значение имеет также и выбор программных продуктов для ее реализации.

Кроме того, что стратегия реализации системы, наряду с максимальной открытостью к изменениям и адаптации системы должна предусматривать обеспечение максимальной защиты данным, хранящимся в системе.

2. Иметь predetermined набор социально-экономических показателей, позволяющих оценить все аспекты деятельности субъекта РФ. Состав данного набора не должен носить конечный, жестко заданный характер, а может меняться как в силу объективных причин, например, появление новых отраслей экономики, так и субъективных – требование отдельных групп потребителей информации учесть влияние некоторых факторов.

3. Поддерживать встроенные механизмы сравнительного анализа и наглядного представления результатов исследований. Система анализа территориально распределенных данных

должна предоставлять в распоряжение исследователя информацию, включающую в себя таблицы, схемы, графики.

Наличие подобного рода инструментов анализа не выступает самоцелью реализации в системе. Очевидно, что данные механизмы должны являться логическим продолжением встроенных инструментов контроля достижения результатов развития субъектов РФ и муниципальных образований по ключевым экономическим и социальным индикаторам.

4. Основой любой системы формирования интегрального показателя оценки качества деятельности административно-территориальных субъектов всегда является некоторый набор социально-экономических индикаторов. В нашем случае, индикаторы представляют собой первичные показатели оценки деятельности региона, что предполагает необходимость хранения и обработки больших объемов информации.

Представляется, что оптимальным решением при реализации информационной системы будет использование при проектировании информационной системы возможностей трехзвенной модели данных, позволяющей максимально гибко управлять балансировкой нагрузки на отдельные составляющие информационной системы, что с одной стороны позволит хранить значительные объемы информации, а с другой – расширить инструментарий анализа данных.

5. Быть максимально общедоступной в части открытого набора информации. В то же время, мы не исключаем возможность предоставления пользователям системы доступа к информации согласно выполняемым ими обязанностям, занимаемой должности, территориальному признаку или по иным критериям.

В настоящее время органами государственной власти и статистики используется большое количество разнообразных информационных систем для решения различного рода задач. Поэтому должны быть предусмотрены модули интеграции с данными системами.

Конечный результат деятельности региона возникает не в отдельно взятых обособленных экономических центрах, а является результатом работы многих взаимосвязанных между собой предприятий и организаций, ведущих хозяйственную деятельность на территории входящих в состав региона муниципалитетов. При этом, можно говорить о наличии диалектической связи между деятельностью предприятий и муниципального образования, на территории которого они находятся. Действительно, прибыльные и эффективно функционирующие предприятия отчисляют больше налогов в бюджет муниципалитета, расширяют свою хозяйственную деятельность, осуществляют многочисленные общественные, образовательные и оздоровительные программы, способствующие повышению общего уровня жизни населения. В то же самое время, эффективная работа муниципалитета позволяет решать многие общественно-значимые проблемы, что, в конечном счете, способствует росту уровня жизни и удержанию высококвалифицированных работников.

Можно сделать вывод, что оценка деятельности региона не может быть объективной без оценки деятельности входящих в его состав муниципальных образований. При этом отдельно взятое муниципальное образование рассматривается как замкнутая социально-экономическая система с входными и выходными характеристиками, функциями, обеспечивающими его жизнедеятельность.

Кроме того, из наличия связи между деятельностью хозяйствующих субъектов с одной стороны, и органов государственной власти и местного самоуправления – с другой, следует, что одной из основных целей органов государственной власти является обеспечение необходимых условий для жизнедеятельности населения. Набор важнейших типов потребностей граждан любого государства, которые реализуются в процессе их жизнедеятельности, практически не зависит от отраслевой специализации административно-территориального субъекта.

Данный набор включает в себя такие потребности, как питание, жилье, работа, духовное и физическое развитие, воспитание и обучение детей, специальное образование, охрана здоровья, различные материальные блага и услуги, транспортные средства для перемещения, средства связи для передачи и получения информации и т.п.

С точки зрения органов управления на данный набор потребностей населения накладываются ряд обязательных требований:

- 1) полнота, т.е. охват всех типов рациональных потребностей;
- 2) постоянство воспроизводства с качественными изменениями;
- 3) комплексность, под которой понимается сбалансированность удовлетворения потребностей, когда низкий уровень удовлетворения одной потребности не может быть компенсирован более высоким уровнем удовлетворения других.

Каждый тип потребностей населения можно представить в виде подсистемы, функцией которой является удовлетворение соответствующей потребности. Диспропорции в развитии данных подсистем приводят к снижению реализуемости главной цели общества. Нехватку продовольствия нельзя заменить избытком одежды. Соответственно, провал в развитии одной из функций воспринимается обществом как неудачное развитие всего общества [1].

Следовательно, чтобы деятельность субъекта РФ можно было признать успешной, она должна отвечать значительному числу самых разнообразных критериев, то есть другими словами, для достижения цели повышения качества жизни населения представители органов государственной власти должны иметь возможность отслеживать все технические, административные и человеческие факторы, влияющие на результаты деятельности субъекта РФ. Реализовать подобную систему контроля возможно только с использованием средств современных информационных технологий.

Математический аппарат. Для оценки деятельности субъектов РФ представляется возможным предложить следующую систему оценки, удовлетворяющую всем вышеуказанным требованиям.

В качестве основы для расчета интегрального рейтинга будем использовать первичные, не агрегированные данные о деятельности субъекта РФ и входящих в его состав муниципальных образований.

Сбор информации целесообразно организовать посредством пакетной загрузки данных, предоставляемых Госкомстатом РФ. При этом уполномоченным на то пользователям информационной системы должна быть предоставлена возможность ручного редактирования данных, а также, добавления новых показателей оценки.

После ввода исходных данных, получаем некий массив исходных показателей, выражающих результаты деятельности отдельных субъектов РФ: $x_{i \ n}^q$, где i – субъект РФ, q – соответствующая характеристика объекта исследования, n – период исследования.

Для целей внутрирегионального анализа деятельности субъекта РФ, каждый из таких показателей может быть развернут до ряда значений $x_{i \ j \ n}^q$, где i – субъект РФ, j – муниципальное образование в рамках данного субъекта РФ, q – соответствующая характеристика объекта исследования, n – период исследования.

При этом:

$$x_{i \ n}^q \approx \sum_{j=1}^{h_i} x_{i \ j \ n}^q,$$

где h_i – число муниципальных образований в рамках i -го субъекта РФ. Другими словами, значение q -го показателя описывающего результаты деятельности i -го субъекта РФ, взятого за n -й период должно примерно соответствовать сумме результатов деятельности входящих в его состав муниципальных образований. При этом степень такого несоответствия может служить основанием усомниться в степени достоверности введенных данных и являться причиной для отклонения их использования при построении рейтинга.

Затем, на основании введенных исходных данных автоматически рассчитываются выбранные исследователем оценочные показатели, соответственно:

а) для субъекта РФ: $y_{i \ n}^p = \frac{x_{i \ n}^l}{x_{i \ n}^m};$

б) для муниципального образования: $y_{i \ j \ n}^p = \frac{x_{i \ j \ n}^l}{x_{i \ j \ n}^m},$

где l и m – соответствующие исходные характеристики субъекта РФ или муниципального образования, входящего в его состав.

При этом состав оценочных показателей должен подбираться исследователем таким образом, чтобы их максимизация их значений отражала повышение качества жизни населения, а, следовательно и эффективности деятельности административно-территориального субъекта.

Для целей проведения дальнейшего исследования, полученные значения должны быть пронормированы одним из предложенных трех способов:

$$\begin{aligned} \text{а) для субъекта РФ: } z_{i \ n}^p &= \begin{cases} \text{а) } \frac{y_{i \ n}^p}{\tilde{y}_n^p} \\ \text{б) } \frac{y_{i \ n}^p}{\max(y_n^p)} \\ \text{в) } \frac{y_{i \ n}^p}{\sum_p y_{i \ n}^p} \end{cases} ; \\ \text{б) для муниципального образования: } z_{i \ j \ n}^p &= \begin{cases} \text{а) } \frac{y_{i \ j \ n}^p}{\tilde{y}_{i \ n}^p} \\ \text{б) } \frac{y_{i \ j \ n}^p}{\max(y_{i \ n}^p)} \\ \text{в) } \frac{y_{i \ j \ n}^p}{\sum_p y_{i \ j \ n}^p} \end{cases} , \end{aligned}$$

где $z_{i \ n}^p, z_{i \ j \ n}^p$ – нормированные значения показателей соответственно для субъекта РФ и муниципального образования.

Кроме того, для каждого показателя может быть поставлен в соответствие определенный весовой коэффициент. Необходимо отметить, что установка весовых коэффициентов показателей является одной из самых сложных проблем в любой методике построения интегрального рейтинга. Традиционно, для определения весов показателей использовался метод экспертных оценок, но данный способ вовсе не идеален. Во-первых, представляется практически невозможным определить важность того или иного показателя, при их достаточно большом количестве. Во-вторых, большая часть экспертов является представителями конкретных структур органов государственной власти и местного самоуправления, из чего следует, что при проведении опросов может иметь место момент заинтересованности – предпочтение будет отдаваться показателям, имеющим наилучшие значения в том субъекте РФ или муниципальном образовании, с чьей деятельностью связана работа эксперта.

Таким образом, закономерным решением данной проблемы представляется реализация процедуры автовзвешивания – на основании значений самих показателей. В этом случае, весовой коэффициент будет определяться как обратно пропорциональная среднего значения конкретного показателя по группе однородных объектов (субъектов РФ или муниципальных образований).

Таким образом, показатель рейтинга административно-территориального образования может быть рассчитан как:

$$\text{а) для субъекта РФ: } R_{i \ n} = \sum_p (z_{i \ n}^p \cdot k^p);$$

$$\text{б) для муниципального образования: } R_{i \ j \ n} = \sum_p (z_{i \ j \ n}^p \cdot k^p),$$

где $R_{i \ n}, R_{i \ j \ n}$ – рейтинг n -го периода исследований, соответственно для субъекта РФ и муниципального образования.

Необходимо отметить, в силу различного и подчас несопоставимого экономического потенциала отдельных регионов, влияния природных и исторических факторов условия осуществления деятельности органами государственного управления на территории Российской Федерации могут существенно отличаться в зависимости от их местоположения. Более того, данные различия могут проявляться подчас в рамках одного субъекта РФ для входящих в его состав муниципальных образований. Данный факт необходимо учитывать при проведении анализа эффективности деятельности органов государственной власти и местного самоуправления.

Статистическая однородность – базовое понятие для статистики. Общепринято, что какую-либо обработку статистических данных (усреднение, установление связей и т.д.) надо производить только в однородных группах наблюдений.

Для разделения общей совокупности на однородные группы по ряду выбранных признаков используются методы кластерного анализа. Цель кластерного анализа – поместить отдельные события (объекты) в группы (или кластеры), причем так, что события, отнесенные к конкретному кластеру, имели наибольшее подобие между собой, а события из разных кластеров между собой имели мало общего.

Из имеющихся на данный момент алгоритмов кластерного анализа представляется обоснованным использование метода поиска сгущений. Этот метод классификации не требует задания необходимого числа кластеров, и применим для достаточно большого объема классифицируемой совокупности.

Его суть заключается в применении гиперсферы заданного радиуса, которая перемещается в пространстве классифицируемых признаков с целью поиска локальных сгущений точек. Некоторые модификации данного алгоритма позволяют разделить совокупность на заданное число кластеров путем последовательного изменения радиуса сферы. При этом вариант разбиения, сохраняющийся при большем количестве различных значений радиуса сферы, считается наиболее устойчивым. Его принято выбирать в качестве окончательного решения задачи.

В качестве объектов (точек) группировки выступают в зависимости от уровня иерархии проведения исследования либо субъекты РФ, либо муниципальные образования в рамках отдельно взятого субъекта, а в качестве наблюдений (координат точек) – любые из показателей деятельности административно-территориальных объектов.

Представляется, что информационная система, отвечающая данным требованиям уже, по сути, будет представлять собой не просто приложение информационных технологий и новых методов анализа данных к решению старых проблем, но и формировать определенную систему информации, отражающая функционирование и развитие, как отдельного муниципального образования, так и субъекта Российской Федерации, в состав которого он входит, что, в конечном счете, принесет несомненную пользу при принятии решений органами государственной власти и местного самоуправления, позволит провести внешнюю, объективную оценку деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Уткин Э.А., Денисов А.Ф. Государственное и региональное управление. М.: ЭКМОС, 2002.
2. Хубаев Г.Н. Критерии и алгоритмы оценки качества работы администрации регионов и муниципальных образований // Труды IX Международной научно-практической конференции «Системный анализ в проектировании и управлении». 30.06.2005–2.07.2005. СПб, 2005.
3. Хубаев Г.Н., Гулаков С.В. СППР для оценки качества работы администрации регионов и муниципальных образований // Труды VI Международной научно-технической конференции «Компьютерное моделирование 2005». СПб.: СПб ГПУ, 2005.

ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕССА РАЗРАБОТКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ В СОВРЕМЕННЫХ РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ

Необходимость формирования экономической стратегии для российских промышленных предприятий, находящихся в процессе рыночного реформирования экономики, очень актуальна, поскольку для адаптации к современным динамичным условиям предприятия должны уметь прогнозировать будущие тенденции развития, используя при этом современные методы управления, обеспечивающие определенную сбалансированность перспектив.

В этой связи важно иметь четкое представление о содержании стратегии. Анализируя понятие «экономической стратегии», можно сделать вывод, что с ростом требований внешней среды изменяются принципы формирования стратегического поведения хозяйствующих субъектов, а одновременно с возникновением более сложных подходов к стратегическому управлению эволюционирует и ее определение.

Как отмечает Б.А. Чуб, «трудно дать однозначное определение понятия экономической стратегии, поскольку оно настолько многогранно, что даже при незначительном изменении угла зрения на него, картина меняется весьма существенно» [11].

В работе С.А. Айвазян, О.Я. Балкинд, Т.Д. Баснина «Стратегии бизнеса» делается попытка дать однозначное и инструментальное определение экономической стратегии. Авторы выделяют три подхода к определению понятия «экономической стратегии» [1, с. 167].

Первый основан на структуризации целевого пространства предприятия, представлениях тех или иных лиц, заинтересованных в деятельности предприятия, о желательном состоянии, результатах и эволюции предприятия. При таком подходе экономическая стратегия рассматривается как органическое единство целей и средств их реализации.

Второй подход основан на синтезе экономической стратегии на базе отдельных стратегических решений. Экономическая стратегия определяется как целостная совокупность взаимосвязанных стратегических решений, достаточная для описания ключевых направлений деятельности предприятия.

Третий подход представляет собой различные комбинированные варианты.

По классификации стратегий, предложенных Г.Б. Клейнером, верхний уровень комплексной социально-экономической стратегии предприятия составляют восемь видов стратегии: 1) товарно-рыночная стратегия; 2) ресурсно-рыночная стратегия; 3) технологическая стратегия; 4) интеграционная стратегия; 5) инвестиционно-финансовая стратегия; 6) социальная стратегия; 7) стратегия управления; 8) стратегия реструктуризации [5, с. 96].

Анализируя определения экономической стратегии, описываемые в экономической литературе, можно предложить классифицировать их по следующим пяти признакам:

- экономическая стратегия как комплекс (система) управленческих решений (действий) определяющих перспективу, направление и идеологию развития предприятия (В.А. Винокуров, М.К. Старовойтов, О.С. Виханский, Г.Б. Клейнер);
- экономическая стратегия как метод достижения долгосрочной цели: исследование сценариев; определение экономических и неэкономических преимуществ; развитие ключевых конкурентных преимуществ организации; план; программа действий; путь к достижению цели; звено между тем, чего хотят достичь и линией поведения (П. Дойль, Дж. Глин, Д. Перкинс, В.Д. Маркова, С.А. Кузнецова, М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури, Р.А. Фатхутдинов, Е.Е. Вершигора, Б.В. Прыкин, Л.В. Прыкина, Н.Д. Эриашвили, А.А. Томпсон, А.Дж.Ш. Стрикленд, И. Скларова, Б.А. Чуб, Б. Карлофф, Н.Н. Тренев, С.А. Попов, Д. Хасси);
- экономическая стратегия как поведенческая позиция предприятия (В.С. Ефремов, М.К. Старовойтов, А.Д. Гительман, Н.С. Куприянов, О.В. Михненко, Т.С. Щербакова);

- экономическая стратегия как долгосрочная цель предприятия (генеральная цель; совокупность целей; конкурентная цель; цель для корпоративного, делового и функционального уровней) (Э.А. Уткин, К.А. Волкова, И.П. Дежкина, Ф.К. Казакова, М.И. Бухалков);
- экономическая стратегия как набор, содержащий правила, нормы, ориентиры (И. Ансофф, К.А. Волкова, И.П. Дежкина, Ф.К. Казакова, А.Н. Люшкинов, Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Б.Б. Стародубцева, М.Д. Крук, М.Д. Соколов).

В понятийном отношении с экономической стратегией сопрягается стратегическое управление.

В настоящее время в литературе по стратегическому управлению существует множество определений понятия “стратегического управления”. Эти определения опираются на те или иные аспекты управленческого процесса. Однако все они сводятся к одному из трех подходов или их комбинации [3, с. 156]:

- анализ окружения, акцентирующий внимание на параметрах организационного окружения;
- цели и средства, основывающиеся на определении долгосрочных целей организации и путей их достижения;
- деятельностный подход, ставящий во главу угла деятельность по реализации стратегии.

Стратегическое управление появилось путем эволюционного развития из стратегического планирования, которое составляет его сущностную основу. В основе стратегического планирования лежит разработка экономической стратегии.

В стратегическом планировании деятельности предприятий применяются различные модели и методы. При этом весь комплекс моделей и методов стратегического планирования можно разбить на три крупных блока: 1) модели анализа текущего положения предприятия; 2) модели постановки стратегических целей и задач предприятия; 3) модели разработки экономической стратегии предприятия.

Выбор корпоративной стратегии на предприятиях осуществляется, в основном, с помощью портфельного анализа, а планирование конкурентной стратегии осуществляется на основе модели «Пяти сил конкуренции» М. Портера.

Согласно М. Портеру, разработка конкурентной стратегии включает в себя два основных этапа: анализ отрасли, в которой действует предприятие и определение конкурентной позиции в ней. Пять сил конкуренции определяют потенциал прибыльности отрасли. От эффективности противодействия пяти силам конкуренции зависит доля рынка и уровень прибыли предприятия. В зависимости от ситуации, складывающейся в отрасли, предприятие, согласно М. Портеру, может укрепить конкурентные преимущества за счет лидерства в снижении издержек, дифференциации продукции, фокусирования на определенном сегменте рынка или выведение на рынок новинки [9, с. 128].

Для проведения портфельного анализа, используются различные матричные модели: BCG, GE/McKinsey, Shell/DPM, ADL/LC, Hofer/Schendel, матрица А.А.Томпсона – А.Дж. Стрикленда, матрица СПбГТУ и многие другие. При этом, необходимо заметить, что основным недостатком модели BCG является ограниченный учет различных внутренних параметров и внешних факторов среды деятельности предприятия; модели GE/McKinsey, Shell/DPM представляют собой скорее разработку более сложной версии BCG, учитывающих дополнительные показатели привлекательности рынка и конкурентоспособности. В отличие от них, теоретическое положение модели ADL/LC состоит в том, что отдельно взятый бизнес любой корпорации анализируется в соответствии с концепцией жизненного цикла отрасли. А модель Hofer/Schendel предполагает получение определенных стратегических выводов на основе анализа рынка.

Портфельные модели, как и другие методы планирования, усложняются наряду с изменением внешних условий. Увеличивается не только количество клеток в матрице, но и их содержание, а также качественные характеристики факторов для анализа бизнеса и планирования стратегий.

Таким образом, по мере усложнения условий функционирования фирм развитие научной мысли в части совершенствования матричных моделей и способов их использования шло по нескольким направлениям [6, с. 150.]:

- совершенствование и расширение сферы применения матричных моделей;
- совершенствование показателей, отражающих координаты матриц, и способов их расчета (матрица BCG → матрица А.А.Томпсона – А.Дж. Стрикланда → матрица GE/McKinsey → матрица СПБГТУ);
- увеличение размерности матрицы (2х2→3х3 – “деловой экран”);
- применение дополнительных методов и моделей с целью снятия неопределенности в рекомендациях и их детализации, а также для поиска новых стратегических зон хозяйствования для пополнения бизнес – портфеля.

Все эти приемы могут использоваться в сочетании друг с другом, что существенно расширяет возможности моделей такого рода.

На основе использования матриц BCG, GE/McKinsey, А.А. Томпсона – А.Дж. Стрикланда, СПБГТУ, «делового экрана» в координатах любой исходной матрицы, а также дополнительных приемов и моделей, можно осуществить оценку стратегии реструктуризации бизнес – портфеля фирмы и распределение располагаемых стратегических финансовых ресурсов между направлениями бизнеса, то есть провести упрощенный анализ набора стратегических зон хозяйствования.

При оценке стратегий в долгосрочной перспективе применяется метод управления стратегическим набором, основанный на балансировании набора стратегических зон хозяйствования с различными жизненными циклами. Инструментом данного метода является матрица баланса жизненных циклов стратегических зон хозяйствования, отражающая одновременно и краткосрочные, и долгосрочные перспективы.

Для преодоления недостатков каждой модели и получения разносторонней информации, перекрывающей все условия функционирования фирмы, нужно провести совокупную оценку на основе комплексного использования матриц БКГ, “делового экрана” и жизненного цикла.

Распределение ресурсов возможно также на основе моделей дисконтированного денежного потока, матрицы прибыльности и других. Однако использование портфельных матриц несет в себе ряд преимуществ, которые делают их более привлекательными:

Во-первых, портфельные матрицы представляют собой простой и достаточно эффективный способ сравнения деятельности предприятия на основе бизнес-областей.

Во-вторых, портфельный подход позволяет оценить роль бизнес-областей с точки зрения внешних факторов (привлекательности отрасли) и внутренних параметров (конкурентной позиции на рынке). На основе полученных результатов предприятие направляет инвестиции в те области, которые являются наиболее конкурентоспособными.

В-третьих, портфельный анализ является эффективным механизмом для рассмотрения возможностей продажи или приобретения стратегических бизнес-единиц.

Таким образом, методы портфельного анализа помогают руководителям предприятий оценить весь свой бизнес, сравнить отдельные его области и определить направления движения денежных потоков.

Выбор экономической стратегии организации зависит также от конкретной ситуации, в которой она находится. В современной теории стратегического управления почти всегда указывают первоочередность формулировки миссии предприятия. Классическая последовательность этапов: определение миссии, формулировка целей, оценка внешней среды, оценка сильных и слабых сторон предприятия, формулировка и уточнение окончательной стратегии, реализация стратегии, оценка реализации и корректировка стратегии (см.: [10, 4, 2, 8, 7]).

Экономическая стратегия развития предприятия уже на начальном этапе обусловлена идеей менеджеров предприятия, которая и считается исходным пунктом стратегии.

Это позволяет классифицировать концепции формирования экономической стратегии фирмы по исходному пункту разработки стратегии: анализ внешней и внутренней среды предприятия; изучение потребителей; выработка миссии и целей; определение сферы деятельности и формулирование стратегической установки; определение запросов “стейкхолдеров” и выявление несоответствий между их пожеланиями и результатами деятельности фирмы и т.д.

Новая экономическая стратегия предприятия возникает в результате кризиса отношений с внешней средой, который выявляет неэффективные результаты деятельности предприятия.

Вследствие чего, процесс разработки экономической стратегии промышленного предприятия должен состоять из 4 крупных блоков:

- 1) анализ выполнения текущей стратегии (содержит этапы: выявление показателей неэффективности деятельности предприятия; выявление недостигнутых стратегических целей);
- 2) маркетинговое планирование (включает этапы: анализ внешней и внутренней среды предприятия; определение миссии, целей и задач фирмы; разработка товарной, маркетинговой, ценовой стратегий; разработка стратегии формирования и развития каналов товародвижения; разработка стратегии формирования спроса и стимулирования сбыта; разработка маркетинговой программы);
- 3) составление долгосрочного бизнес-плана (состоит из этапов: анализ альтернатив и оценка степени их пригодности для достижения целей; выработка комплексной экономической стратегии предприятия; доводка стратегии до уровня адекватности целям развития предприятия; разработка механизмов реализации стратегии);
- 4) реализация, контроль и оценка выполнения стратегии.

В то же время процесс разработки экономической стратегии состоит из ряда взаимосвязанных этапов. Сначала проводится анализ текущей стратегии и ее выполнения, затем делается анализ внешней и внутренней среды организации, потом определяются цели и задачи фирмы. На следующей ступени, в рамках стратегического анализа сравниваются результаты первого и второго этапов, определяются возможные варианты стратегий, затем выбирается один из вариантов и формулируется собственная стратегия. На последнем этапе готовится окончательный стратегический план, исходя из ранее проведенных разработок, предложений нижестоящих уровней.

Предлагаемая последовательность этапов процесса разработки экономической стратегии предприятия используется в настоящее время на волжском автобусном производстве "Волжанин", что позволяет предприятию при стратегическом планировании своей деятельности наиболее полно провести анализ текущего положения компании на рынке, а также максимально интегрировать данные маркетинговых исследований в процесс разработки экономической стратегии предприятия с учетом специфики проведения исследований в машиностроительной отрасли.

Таким образом, для успешного функционирования современной компании в условиях рыночной экономики и интеграции национальной экономики в мировую, необходима комплексная и системная разработка экономической стратегии развития предприятия, основанная на маркетинговом и инновационном подходах и учитывающая внутренние возможности фирмы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Айвазян С.А., Балкин О.Я., Баснина Т.Д. Стратегии бизнеса. М.: КОНСЭКО, 1998.
2. Винокуров В.А. Организация стратегического управления на предприятии. М.: Центр экономики и маркетинга, 1996.
3. Зуб А.Т. Стратегический менеджмент. М.: Аспект Пресс, 2002.
4. Карлоф Б. Деловая стратегия: концепция, содержание, символы. М.: Экономика, 1991.
5. Клейнер Г.Б., Тамбовцев В.Л., Качалов Р.М. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность. М.: Экономика, 1997.
6. Куприянов Н.С., Михненко О.В., Щербакова Т.С. Стратегический менеджмент в строительстве. М.: ИНФРА-М, 2004.
7. Любанова Т.П., Мясоедова Л.В., Олейникова Ю.А. Стратегическое планирование на предприятии. М.: ПРИОР, 2001.
8. Маркова В.Д., Кузнецова С.А. Стратегический менеджмент. М.: ИНФРА-М, 2000.
9. Портер М. Конкуренция. М.: Вильямс, 2001.
10. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998.
11. Электронная Интернет-библиотека «Zipsites» // <http://www.zipsites.ru/>

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ ПРОЕКТ: ВЫБОР СТРАТЕГИИ ПРОДВИЖЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРОДУКТА

В настоящее время разработка инновационных продуктов является одним из основных факторов конкуренции на многих рынках. Современные исследователи отмечают, что по уровню стратегической важности для развития бизнеса инновационное направление в целом превзошло значимость таких инструментов, как реструктуризация компаний и экономия издержек [4, с. 70]. В то же время, разработка инновационного продукта не гарантирует его сбыт в больших объемах, важную роль в достижении успеха на рынке в настоящее время играет активное использование маркетинговых инструментов [2, с. 384].

При планировании продвижения и сбыта инновационного продукта предприниматель может выбрать любой (любые) из существующих инструментов – рекламу, личные продажи, стимулирование сбыта, PR кампании, продажу через Интернет и пр. [3, с. 132]. Основным критерием выбора чаще всего является коммерческая эффективность избранных методов продвижения и сбыта конкретного продукта на конкретном рынке. В качестве дополнительного (но достаточно важного) критерия выбора следует также упомянуть стоимость избранных методов продвижения.

Выбрать оптимальный подход к непосредственному общению с клиентом также не так просто. Современные специалисты [1, с. 111] выделяют до 6 групп факторов, оказывающих влияние на содержание процесса убеждения:

- особенности рынка (концентрация потенциальных покупателей, стратегии компаний-конкурентов и пр.);
- особенности товара (характеристики продукта, этап его жизненного цикла);
- воспринимаемая покупателем ценность товара;
- экономические факторы (потенциал целевых сегментов рынка, затраты на распределение товара);
- особенности внешней среды ведения бизнеса (состояние экономики, государственное регулирование);
- цели и стратегии компании.

При этом процесс продажи может носить декларативный (передача информации о продукте/рассказ о потенциальных преимуществах использования продукта) или же консультативный (расспрос, направленный на выявление потребностей покупателя) характер. Поступающая от компании-производителя (или же работающего с покупателем сотрудника компании) информация может включать в себя какие-то принципиально новые моменты, иметь различный объем и уровень важности для клиента и пр. Вероятно, выбор оптимальной стратегии убеждения должен основываться не только на опыте и эмпирических представлениях специалистов, но также может быть результатом использования неких алгоритмов.

Цель данного исследования – разработка методологии выбора стратегии продвижения продуктов с различным уровнем новизны. В качестве модели для проведения этой работы был выбран фармацевтический рынок. Был изучен процесс убеждения врачей в целесообразности рекомендации больным современных лекарственных препаратов (прописываемых врачом). Выбор данной модели обусловлен следующими соображениями:

1. Фармацевтический рынок имеет высокий инновационный потенциал и относится к одной из наиболее наукоемких отраслей.
2. На данном рынке имеет место активная реализация продуктов с различным уровнем новизны.
3. При продвижении и сбыте фармацевтической продукции используется большой спектр маркетинговых инструментов [8, с. 322].

Методы исследования. Были проведены два экспертных опроса:

1. ЭО-1, в котором участвовали 12 опытных медицинских представителей, имеющих опыт продвижения прописываемых врачом лекарственных препаратов с различным уровнем новизны.

2. ЭО-2, в котором участвовали 15 врачей различного профиля, постоянно посещаемых медицинскими представителями различных компаний.

Цель проведения опросов – знакомство с мнениями экспертов (представляющих обе стороны, участвующие в процессе убеждения) о наиболее эффективных подходах к продвижению продуктов с различным уровнем новизны. При проведении опросов основное внимание фокусировалось на ключевых факторах, обеспечивающих успех в продвижении принципиально новых лекарственных средств (с одной стороны) и препаратов, находящихся на этапе «зрелости» в цикле своей жизни (с другой стороны).

Результаты исследования. Как показал анализ полученных данных, респонденты выделяют несколько факторов, достаточно важных (по их мнению) для успешного продвижения обоих вариантов лекарственных препаратов. В то же время оказалось, что имеют место факторы, специфичные для новых и для «не новых» препаратов.

Врачи отметили следующие факторы, важные для принятия ими решения о начале использования принципиально новых лекарственных препаратов:

- острота клинической проблемы, на решение которой направлено действие данного препарата;
- уровень информированности врачей и больных о возможности решения данной проблемы путем назначения медикаментозного лечения;
- достаточность объема информации об особенностях применения и действия на организм больного нового лекарственного препарата;
- наличие клинических исследований, подтверждающих эффективность данного препарата;
- имидж компании-производителя как источника ряда предшествующих инновационных лекарственных препаратов;
- имидж компании-производителя как источника наукоемкой продукции, организующего научные конференции высокого уровня для врачей.

Медицинские представители выделили следующие важные факторы, определяющие (по их мнению) принятие врачом решения о назначении принципиально нового лекарственного препарата:

- имидж компании-производителя как источника инновационных лекарственных препаратов;
- уровень взаимоотношений медицинского представителя с врачом;
- возможность донести до сознания врача основной объем информации о новом препарате;
- наличие интереса у врача к решению данной клинической проблемы, большое количество больных с конкретной патологией;
- наличие бесплатных образцов нового лекарственного препарата;
- возможность подкрепить свое предложение ссылками на клиническую эффективность нового препарата.

Для лекарственных препаратов, которые находятся на этапе зрелости в цикле своей жизни, врачи выделили следующие важные факторы:

- острота клинической проблемы, на решение которой направлено действие данного препарата;
- разъяснение медицинским представителем ценности данного препарата как инструмента решения проблем, возникающих при лечении каких-то групп больных;
- наличие клинических исследований, подтверждающих сравнительную эффективность данного препарата;
- имидж компании-производителя как источника эффективных в клинике и безопасных лекарственных препаратов;
- умеренная стоимость данного лекарственного препарата.

Для лекарственных препаратов, которые находятся на этапе зрелости (в цикле своей жизни), медицинские представители выделили следующие важные факторы:

- имидж компании-производителя как источника эффективных и безопасных лекарственных препаратов;
- уровень взаимоотношений медицинского представителя с врачом;
- наличие у врача большого количества больных, на лечение которых направлено действие данного препарата;
- возможность выявить потребности врача, связанные с лечением данной группы больных, и разъяснить ему преимущества данного препарата как инструмента решения насущных практических задач;
- возможность подкрепить свое предложение ссылками на клиническую эффективность данного препарата;
- соответствие уровня розничной цены препарата ожиданиям врача и больного.

Обсуждение результатов. Основные обнаруженные различия механизмов успешного продвижения препаратов с различным уровнем новизны касаются ряда моментов – объема предоставляемой врачу информации, роли уровня розничной цены препарата и пр. Рассмотрим данный вопрос с точки зрения результативности используемых на практике технологий убеждения.

В процессе убеждения врача в целесообразности назначения обоих препаратов медицинский представитель может в различной степени использовать два основных инструмента:

1. Информирование врача о влиянии лекарственного препарата на организм больного (преимущественно соответствует технологии AIDA, см. ниже).
2. Описание решения какой-то реально интересующей врача клинической проблемы (ближе к технологиям, ориентированным на потребности врача – SPIN и «4 барьера», см. ниже).

Мнения респондентов о целесообразности использования двух указанных выше компонентов процесса убеждения представлены в таблице 1.

Таблица 1

Выбор компонентов процесса убеждения/продажи

УРОВЕНЬ ННОВАЦИИ	НОВАЯ ИНФОРМАЦИЯ	ОПИСАНИЕ РЕШЕНИЯ ИНТЕРЕСУЮЩЕЙ ВРАЧА ПРО- БЛЕМЫ
Принципиально новый препарат	Очень много Помогает принять решение	Не обязательно Часто информация о новом препарате несет в себе решение проблемы
Препарат на этапе «зрелости»	Очень мало Бесполезна	Желательно Трудно обосновать, не расспросив врача

Как видно из таблицы, при продвижении нового лекарственного препарата предоставление врачу информации играет ключевую роль. В самом деле, для убеждения врача в целесообразности применения нового препарата, позволяющего решить важную клиническую проблему (которая ранее не решалась), часто достаточно описать механизм развития клинического эффекта и охарактеризовать результаты изучения влияния препарата на организм больного. Хотя, если механизм действия нового препарата действительно включает в себя принципиально новые элементы, компании-производителю может понадобиться много усилий для убеждения медицинской общественности в достоверности полученных результатов. В любом случае, достижение успеха в подобной ситуации основано преимущественно на предоставлении врачу актуальной информации. То есть, новый лекарственный препарат включает в себе несомненную ценность для врача.

Обсуждение путей удовлетворения потребностей клиентов имеет большое значение при продвижении лекарственных препаратов, находящихся на этапе «зрелости» в цикле своей жизни. Более-менее новой медицинской информации, характеризующей клинической действие подобных препаратов, чаще всего не существует. Также достаточно сложно обосновать

(с медицинской точки зрения) преимущества данного препарата в плане решения клинических проблем – по сравнению с его существующими аналогами. То есть, подобный лекарственный препарат не несет в себе ценности для врача. Видимо, дополнительная ценность в подобных случаях должна создаваться с использованием каких-то других (маркетинговых) инструментов – привлекательного бренда, содержательного процесса убеждения и пр.

Специфика механизмов создания дополнительной ценности в значительной степени определяется степенью наполнения рынка товарами. Рассмотрим полученные результаты с точки зрения смены эпох в развитии экономики (эпохи производства/сбыта/маркетинга).

В эпоху производства спрос на многие товары превышал предложение; эта ситуация в значительной степени напоминает эпоху социалистического дефицита. Для успешного развития бизнеса производителю нужно было только лишь произвести продукт и сделать его доступным потребителю. Дефицит побуждал потребителей покупать/использовать товары, даже далеко не идеальные по качеству. То есть, не было необходимости в использовании каких-то специальных технологий убеждения, ключевую роль играла информация о том, что где-то появился определенный товар.

Можно сказать, что ситуация с выпуском на рынок принципиально нового лекарственного препарата, ориентированного на решение актуальной клинической проблемы, в определенной степени напоминает расстановку сил в эпоху производства. Естественно, одно получение информации о появившейся возможности решения острой клинической проблемы побуждает врача начать применение нового препарата. В этой ситуации нет особой необходимости в выявлении потребностей, убеждении и пр. Ценность для покупателя заключена в самом новом продукте.

Превышение объема предложения над объемом спроса знаменовало наступление эпохи сбыта. Изменившаяся ситуация повлияла и на работу с покупателем. Если в эпоху производства (дефицита) сам процесс продажи/убеждения практически не имел значения, то в эпоху сбыта уже нужно было найти покупателя и уговорить его купить/начать использовать определенный продукт. У покупателя появился выбор: купить этот товар или же другой, похожий на него.

В эпоху сбыта большое распространение получила технология убеждения/продажи, называемая AIDA [6, с. 627]. Данная аббревиатура [первые буквы английских слов Attention (внимание) – Interest (интерес) – Desire (желание) – Action (действие)] отражает суть технологии, представляющей собой информирование покупателя/навязывание товара. Вначале продавец стремится привлечь внимание покупателя, затем пробудить у него интерес к своему товару, потом разжечь у него желание обладать данным товаром, после чего побудить его (покупателя) к действию (покупке данного товара). Компонент расспроса в данной технологии отсутствует. Вместо этого продавец достаточно пространно рассказывает покупателю о своем продукте, периодически упоминая о решении возможных проблем покупателя – безотносительно каких-то реально подтвержденных его (покупателя) интересов. Вероятно, на этапе наполнения рынка относительно небольшими количествами аналогичных товаров данный подход к убеждению покупателя создавал необходимую дополнительную ценность, достаточную для того, чтобы данный продукт был куплен.

В эпоху маркетинга, когда предложение многих товаров значительно превышает спрос, информирования покупателя (о свойствах продукта) совершенно недостаточно для принятия им положительного решения, а навязывание продукта его чаще всего раздражает. В этих условиях работа с потребностями покупателя – наиболее эффективный подход [5, с. 126]. Покупатель может купить аналогичный продукт там, где с ним поговорят об интересующих его целях предполагаемой покупки, а не о свойствах предлагаемого товара. Этим объясняется низкая эффективность AIDA в эпоху маркетинга.

Одной из первых ориентированных на потребности технологий можно назвать методику SPIN, появившуюся в начале 70-х годов XX века. Ее разработчики проанализировали более 35.000 встреч торговых представителей с заказчиками [7, с. 10]. Результаты анализа, в частности, показали, что наиболее успешные продавцы обычно не спешат формулировать предложение своего товара, а стремятся получить от потенциального заказчика максимум ценной информации, задавая ему определенные вопросы. Используя SPIN продавец не

перегружает покупателя технической информацией о своем продукте и не решает за покупателя – какая того интересует проблема. Выявив интерес покупателя к той или иной проблеме, продавец предлагает ее решение (с использованием своего продукта).

На основании полученных нами результатов мы разработали матрицу выбора технологии убеждения, представленную на рис. 1. В качестве основных факторов, определяющих выбор методов продвижения, мы выбрали уровень новизны лекарственного препарата (ось ординат) и остроту клинической проблемы с точки зрения данного врача (ось абсцисс). Рассмотрим последовательно все образовавшиеся квадранты. Методологически наиболее простой представляется работа в области верхнего правого квадранта – «новый препарат для решения острой клинической проблемы». Как мы уже упоминали выше, данная ситуация в определенной степени напоминает расстановку сил, имевшую место в эпоху производства – относительный дефицит нового эффективного продукта. Поэтому в подобной ситуации весьма продуктивным будет простое информирование клиента о появлении нового продукта для решения острой проблемы, или же использование технологии AIDA. Верхний левый квадрант – достаточно проблемная область, это обусловлено игнорированием клиентом проблемы, решение которой ему предлагается. Видимо, в данной ситуации существующие технологии убеждения будут малоэффективны – до тех пор, пока рынок не начнет воспринимать остроту проблемы (возможно, после проведения серии каких-то образовательных мероприятий, направленных на разъяснение ситуации и актуализацию проблемы).

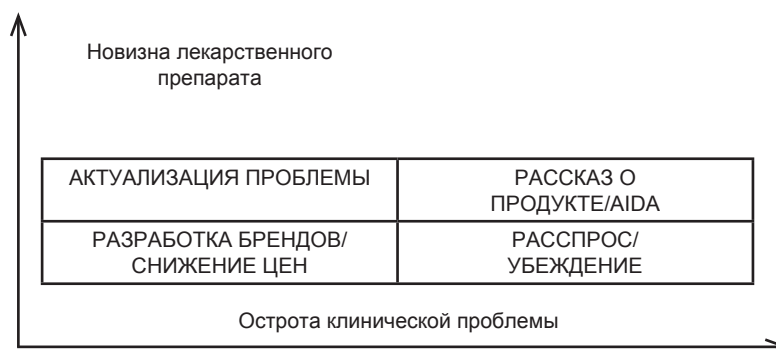


Рис. 1. Матрица выбора технологии убеждения

Наибольшие сложности возникают при работе в нижнем левом квадранте (не новый лекарственный препарат, ориентированный на клиническую проблему, мало интересующую данного врача). На современном фармацевтическом рынке в данном квадранте находится очень большое количество продуктов, выпускаемых различными компаниями. В подобной ситуации самый простой (и далеко не всегда эффективный) подход – снижение цен. С другой стороны, разработка брендов, направленная на дифференциацию стандартных продуктов от товаров конкурентов и создание дополнительной ценности (заклученной в бренде) представляется вполне обоснованной.

В настоящее время большое количество лекарственных препаратов находится и в правом нижнем квадранте. Этот квадрант также можно назвать в определенной степени проблемным, в данном случае основные сложности связаны с используемыми технологиями убеждения – на современном фармацевтическом рынке доминируют технологии, представляющие собой рассказ о продукте и потенциальных преимуществах, которые врач может получить, начав использовать данный продукт (AIDA). Но, так как в описываемом случае продукт не является новым, рассказ о нем, не вызывает у врача интереса (это и происходит в реальной жизни). Данная ситуация типична для эпохи маркетинга – на фоне изобилия подобных товаров врача интересует не продукт, а решение его (врача) проблем. Причем, рассказ о решении волнующих врача проблем (ведь клиническая проблема воспринимается как достаточно острая!) создает дополнительную ценность для врача и побуждает его принять положительное решение. То есть, в данной ситуации оптимальным будет использование технологий убеждения, ориентированных на потребности врача. Естественно, эти технологии предполагают

тщательный расспрос врача, направленный на выяснение реально волнующих его аспектов клинической проблемы, причин ее возникновения, а также потребностей данного врача. Конкретными примерами подобных технологий могут быть SPIN или же другая, более структурированная технология «4 барьера» [9, с. 45].

Таким образом, на основании результатов экспертных опросов предложена методология выбора подходов к продвижению продуктов с различным уровнем новизны. Эта методология может использоваться предпринимателями при планировании реализации различных продуктов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Золтнерс А.А., Синха П., Лоример С.Э. Стратегия продаж. Организация продуктивной работы торгового персонала. Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005.
2. Котлер Ф. Маркетинг, менеджмент. СПб.: Питер Ком, 1999.
3. Котлер Ф. Маркетинг в третьем тысячелетии: Как создать, завоевать и удержать рынок. М.: АСТ, 2000.
4. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок. Стратегический и операционный маркетинг. СПб.: Питер, 2004.
5. Ланкастер Дж., Джоббер Д. Продажа и управление сбытом. Мн.: Амалфея, 1999.
6. О'Шонесси Дж. Конкурентный маркетинг: стратегический подход. СПб.: Питер, 2001.
7. Рехэм Н. Продажи по методу SPIN. Практическое руководство. М.: HIPPO PUBLISHING LTD, 2005.
8. Смит М., Коласа Е.М., Перкинс Г., Сикер Б. Фармацевтический маркетинг: Принципы, среда, практика. М.: Литтерра, 2005.
9. Johnson Sp., Wilson L. The One Minute Sales Person. London: HarperCollins Publishers, 1994.

ДОРОЩУК О.Н., ДОРОЩУК А.И.

МЕТОДИЧЕСКИЕ И ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ РИСКА ПОТЕРИ ДОХОДА В ПРОИЗВОДСТВЕ ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА

Характерная особенность производственной деятельности сельскохозяйственных предприятий растениеводческой специализации заключается в том, что сила влияния неуправляемых случайных факторов на объем производства и продаж продукции может быть значительно больше, чем управляемых. В результате отрицательного воздействия внешних природно-климатических, конъюнктурных и административных факторов производственные затраты, понесенные на выращивание высокоурожайных культур, на повышение плодородия почв, на исключение гибели растений от вредителей, на внедрение новых технологий и машин не приводят к росту выхода продукции. Вероятностные условия производства порождают высокий уровень риска потери доходов от продаж продукции растениеводства.

Производственные и коммерческие риски в растениеводстве порождают следующие факторы:

- высокая зависимость объема производства от погодных условий;
- диспропорция между себестоимостью производства продукции и ценой спроса на нее;
- диспаритет цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию;
- потеря конкурентоспособности продукции на мировых рынках;
- необоснованное вмешательство государства в ценообразование;
- монополизация закупок на рынках сельскохозяйственной продукции.

Под действием перечисленных и других факторов риска производство продукции растениеводства становится мало доходным или убыточным. В связи с этим для аграрных предприятий первостепенное значение имеет своевременная оценка степени риска финансовых потерь от производственных и коммерческих факторов и обоснование управленческих решений, позволяющих сохранить прибыльность производства.

Для обоснования критических состояний в производстве и продажах продукции широко используется методология барьерной точки [5, с. 41; 6, с. 65]. Она позволяет путем моделирования процессов производства и продаж продукции обосновать рациональное соотношение между затратами, ценой и объемом производства, исключающее риск получения убытков.

В общетеоретическом плане под барьерным (критическим, пороговым) значением фактора понимается его величина, отклонение от которого приводит к отрицательному или положительному экономическому результату в рамках заданной производственной системы. Метод барьерной точки основан на построении уравнения равновесия выручки и затрат:

$$p \times Q = c \times Q + F, \quad (1)$$

где p – цена единицы продукции; Q – объем производства в натуральном измерении; c – условно-переменные (пропорциональные) затраты в расчете на единицу продукции; F – постоянные производственные затраты не зависящие от объема производства.

Решение уравнения равновесного состояния относительно факторов p , Q , c и F позволяет установить критические (барьерные, пороговые) их значения, при которых будет исключен риск убыточного производства продукции.

Введем обозначения: $Q = Q_k$ – барьерный объем производства; $p = p_r$ – барьерная цена единицы продукции; $c = c_r$ – барьерные условно-переменные (пропорциональные) затраты на единицу продукции; $F = F_k$ – барьерные постоянные производственные затраты. Уравнение (1) позволяет установить уровни значений факторов, при которых затраты на производство продукции равны выручке от ее продаж:
барьерный объем производства

$$Q_k = \frac{F}{p - c}. \quad (2)$$

барьерная цена единицы продукции

$$p_k = \frac{c \times Q + F}{Q} \quad (3)$$

барьерные условно-переменные затраты на единицу продукции

$$c_k = \frac{p \times Q - F}{Q} \quad (4)$$

барьерные постоянные производственные затраты

$$F_k = (p - c) \times Q \quad (5)$$

В управлении производством продукции первостепенное значение имеет обоснование его объема, цены единицы продукции и переменных затрат, при которых будет достигнут плановый уровень рентабельности. Рентабельность производства продукции в развернутом факторном представлении имеет вид:

$$P_g = \frac{P}{S} = \frac{V - S}{S} = \frac{(p - c) \times Q}{c \times Q + F}, \quad (6)$$

где P – размер прибыли до уплаты налогов; S – общая сумма затрат на производство продукции; V – стоимость выпущенной продукции (выручка).

На основе формулы (6) получим уравнение равновесного состояния выручки и затрат для заданного (планового) уровня рентабельности:

$$(P_g + 1) \times (c \times Q + F) = p \times Q, \quad (7)$$

где $P_g > 0$ – уровень рентабельности производства продукции в относительном измерении.

Уравнение (7) определяет превышение стоимости выпущенной продукции (выручки) над общей суммой затрат на ее производство на величину рентабельности $P_g + 1$. Его решение относительно факторов p , Q , c и F позволяет установить их значения, при которых будет достигнут заданный (планируемый) уровень рентабельности производства:

барьерный объем производства для заданного уровня рентабельности

$$Q_b = \frac{(P_g + 1) \times F}{p - (P_g + 1) \times c} \quad (8)$$

барьерная цена единицы продукции для заданного уровня рентабельности

$$p_b = \frac{(P_g + 1) \times (F + c \times Q)}{Q} \quad (9)$$

барьерные условно-переменные затраты на единицу продукции для заданного уровня рентабельности

$$C_b = \frac{p \times Q - (P_g + 1) \times F}{(P_g + 1) \times Q} \quad (10)$$

барьерные постоянные производственные затраты для заданного уровня рентабельности

$$F_b = \frac{(p - (P_g + 1) \times c) \times Q}{(P_g + 1)} \quad (11)$$

В управлении производством и продажами продукции полученные уравнения позволяют решать следующие задачи:

- в каком объеме производить продукцию для достижения плановой рентабельности;
- по какой минимальной цене продавать продукцию для достижения плановой рентабельности;
- превышение какого максимального уровня условно-переменных и постоянных затрат приведет к сокращению дохода от производства продукции ниже запланированного.

Наиболее широкое прикладное применение метод барьерной точки получил в управлении производством и продажами промышленных, добывающих и перерабатывающих предприятий. Традиционная методология его использования направлена на решение управленческих задач, главным образом, для производств, в которых затраты относят на единицу продукции и, как правило, получают рост дохода от увеличения объема производства. Однако для сельскохозяйственных предприятий растениеводческой специализации метод не может быть применен без адаптации к отраслевым особенностям.

Отличительная черта производства продукции растениеводства заключается в том, что в течение производственного цикла сельскохозяйственный товаропроизводитель несет затраты не на единицу продукции, которая будет получена по его завершению, а на один гектар площади возделывания культуры. При этом прямые затраты пропорционально растут от увеличения площади возделывания, а не от количества полученной продукции. Например, в случае неблагоприятных погодных условий возделывания культур рост прямых затрат не ведет к увеличению объема полученной продукции.

В классическом представлении метод барьерной точки предполагает пропорциональный рост выручки от объема производства и цены единицы продукции. В растениеводстве же выручка растет пропорционально продуктивности одного гектара возделываемой площади.

В приложении к производству продукции растениеводства в уравнении равновесного состояния получим:

- цена единицы продукции (p) – это удельная продуктивность одного гектара в оценке по выручке (ΔB), которая определяется как произведение цены (Π) на урожайность (Y):

$$p = \Pi \times Y = \Delta B, \text{ руб./га;}$$

- условно-переменные затраты на единицу продукции (C) – это удельные условно-переменные (прямые) затраты на возделывание культуры ($\Delta Z_{\text{пер.}}$):

$$c = \Delta Z_{\text{пер.}} \text{ руб./га;}$$

- постоянные производственные затраты (F) – это косвенные затраты, отнесенные на возделывание культуры ($Z_{\text{пост.}}$) или суммарные условно-постоянные затраты:

$$F = Z_{\text{пост.}}, \text{ руб.}$$

– объем производства (Q) – это площадь возделывания культуры (Π_n):

$$Q = \Pi_n, \text{ га.}$$

С учетом введенных обозначений уравнение равновесного состояния выручки и затрат для заданного уровня рентабельности в приложении к производству продукции растениеводства имеет вид:

$$(P_g + 1) \times (Z_{\text{пост.}} + \Delta Z_{\text{пер.}} \times \Pi_n) = C \times Y \times \Pi_n \quad (12)$$

Решение уравнения относительно факторов C , Y , $\Delta Z_{\text{пер.}}$, $Z_{\text{пост.}}$ и позволяет установить их барьерные значения, при которых будет исключен риск убыточного производства и достигнут плановый уровень рентабельности: при $P_g = 0$ – барьерные значения факторов; при $P_g = 0.1, 0.2, 0.3, \dots$ – значения факторов для планового уровня рентабельности в 10, 20, 30, ... процентов.

К источникам риска в производстве продукции растениеводства относят возникновение диспропорций между себестоимостью продукции и ценой спроса на нее. В такой ситуации в прикладном плане актуально обоснование цены на продукцию растениеводства, обеспечивающей достижение планового уровня рентабельности в условиях роста ее себестоимости.

Решение уравнения равновесного состояния относительно фактора (C) позволяет определить цену реализации продукции растениеводства ($C_{\text{эф}}$), при которой будет достигнут заданный уровень эффективности производства:

$$C_{\text{эф}} = \frac{(P_n + 1) \times (Z_{\text{пост.}} + \Delta Z_{\text{пер.}} \times \Pi_n)}{Y \times \Pi_n} \quad (13)$$

Рассмотрим решение прикладной задачи обоснования безрисковой цены на примере производства пшеницы в зерноградском районе. Очевидно, что такое обоснование имеет практическое значение при построении прогноза цен на пшеницу и затрат на ее возделывание в будущих периодах времени. Для прогнозирования цен на пшеницу и затрат на ее возделывание могут быть использованы регрессионные статистические модели временных рядов.

В статистическом моделировании для оценки устойчивости изучаемых тенденций выполняют качественную оценку взаимосвязи случайных переменных с использованием коэффициента детерминации R^2 . Достоверный прогноз можно построить только в том случае, когда между переменными присутствует высокая или весьма высокая связь: $R^2 = 0,70 - 0,99$. Вероятностная оценка прогнозного значения зависимой переменной может быть получена на основе расчета ее математического ожидания (среднего значения) и доверительного интервала для заданного уровня надежности при условии нормального распределения случайных величин. Расчет доверительного интервала позволяет предсказать верхний и нижний уровни значений прогнозируемой переменной для заданного уровня надежности прогноза.

Для обоснования уровней цен, исключаящих риск убыточного производства пшеницы, построили прогноз удельных условно-переменных и условно-постоянных затрат на ее возделывание в 2007 году. Достоверность прогноза подтверждена высокими значениями коэффициентов детерминации и низкой ошибкой аппроксимации.

Таблица 1

Результаты прогнозирования удельных условно-переменных и условно-постоянных затрат на возделывание пшеницы, тыс. руб./га

Затраты	Доверительный интервал D	Удельные затраты 2005 года, тыс. руб./га		Относительная ошибка аппроксимации, %	Прогноз на 2007 год
		Фактические	Предсказанные		
Удельные условно-переменные ($R^2=0.90$)	0,998	4,795	4,891	2,8	6,309
Удельные условно-постоянные ($R^2=0.96$)	0,520	2,370	2,464	4,0	3,072

В динамике наблюдается устойчивый рост как удельных условно-переменных, так и условно-постоянных затрат. В 2007 году удельные условно-переменные затраты на возделывание пшеницы в районе могут достигнуть 6,309 тыс. руб./га, а удельные условно-постоянные затраты – 3,072 тыс. руб./га.

Для сохранения безрискового производства пшеницы в условиях стабильного роста затрат сельскохозяйственные производители района вынуждены будут поднимать в 2007 году цены и предпринимать меры для их удержания в паритетных соотношениях со стоимостью материальных ресурсов. Прогнозные цены, обеспечивающие достижение 30, 40 и 50%-х уровней рентабельности производства, приведены в таблице 2. Прогноз построен с допущением, что урожайность пшеницы сохранится на уровне среднего значения 35,2 ц/га за предшествующий пятилетний период, площадь ее возделывания останется неизменной на уровне 2005 года – 51060 га, а условно-переменные и условно-постоянные затраты возрастут до 4,795 и 2,370 ц/га, соответственно. Сопоставимая цена – это цена, которая обеспечит достижение заданного уровня рентабельности производства пшеницы при фактических переменных и постоянных затратах 2005 года и средней урожайности за пятилетие. В расчетах принято допущение, что затраты на транспортировку и погрузку продукции понесет покупатель на условиях франко-склад производителя. В результате построенного прогноза установлено, что для достижения уровня рентабельности производства пшеницы в пределах от 30 до 50% производители вынуждены будут в 2007 году поднять цены на 44,2%.

Таблица 2

Прогноз средних цен реализации на пшеницу в зерноградском районе
(франко-склад производителя без НДС), тыс. руб./ц

Коэффициент рентабельности	Сопоставимая цена 2005 г	Прогнозная цена 2007 г	Рост цен, тыс. руб.
0,3	0,265	0,382	0,117
0,4	0,285	0,411	0,126
0,5	0,305	0,440	0,135

Обоснованность и достоверность построенного прогноза цен на пшеницу подтвердилась конъюнктурой рынка 2006 года. В июне месяце средняя цена спроса покупателей составила 2940 руб./т (франко-склад производителя без НДС). Однако производители отказались от масштабных ее продаж по такой низкой цене. Отказ от продаж пшеницы вполне обоснован, так как барьерная цена для достижения уровня рентабельности в 30% составляла 3410 руб./т.

В августе покупатели подняли цену до 3364 руб./т, но и такая цена не устроила производителей, так как она не позволяла достичь 30% -го уровня рентабельности производства. Из-за отсутствия широкомасштабных предложений на продажу пшеницы покупатели вынуждены были в октябре поднять цены в 1,29 раза по сравнению с июнем и довести их до 3790 руб./т. Только в такой ситуации активизировался зерновой рынок [4, с. 54–56]. Цены октября позволили довести рентабельность производства пшеницы в среднем по району до 44,7%.

На рисунке 1 показан график оценки эффективности сезонного управления продажами пшеницы в зерноградском районе с использованием метода барьерной точки. Условность валовой прибыли на графике заключается в допущении, что вся произведенная продукция будет продана по текущим ценам. В действительности большинство сельскохозяйственных предприятий оставляют часть произведенной продукции в запасах для использования на внутрихозяйственные цели.

В ценах июня месяца выручка от продаж пшеницы, собранной с площади 37120 га (72,7% площади), пошла бы на покрытие издержек ее производства и только 27,3% площади возделывания обеспечивало бы получение прибыли. Цены октября месяца позволили сократить барьерную площадь возделывания до 21725 га и увеличить доходную часть объема производства до 57,5%. Продажи пшеницы по ценам октября месяца в сравнении с доуборочными ценами июня позволят получить дополнительную условную валовую прибыль 137 млн. 760 тыс. руб. и повысить рентабельность производства с 12,4 до 44,7%.

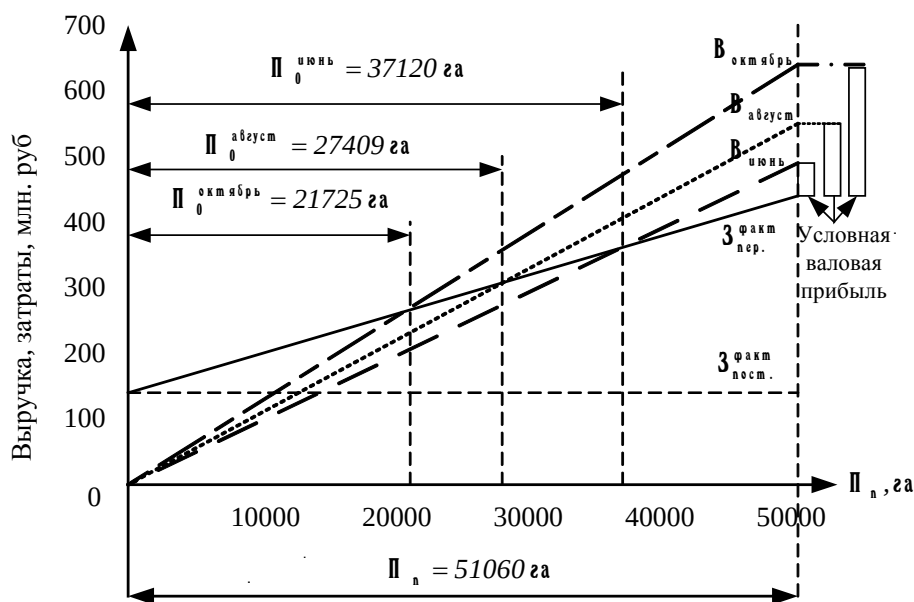


Рис. 1. Эффективность сезонного управления продажами пшеницы в Зерноградском районе

Одним из факторов, который оказывает влияние на увеличение риска получения убытка в производстве продукции растениеводства, является необоснованное вмешательство государства в ценообразование на продукцию. Так правительство Российской Федерации ввело механизм государственных закупочных интервенций. Механизм интервенций введен с целью государственного регулирования цен на сельскохозяйственную продукцию и, прежде всего, на продовольственную мягкую пшеницу 3 и 4 класса. Уровни цен, при которых проводятся государственные закупочные и товарные интервенции, определяются Министерством сельского хозяйства.

В 2004 интервенционные цены на пшеницу 3 и 4 класса были установлены на уровне 3800 руб./т, а в 2006 году были снижены до 3100 руб./т [4]. В результате многие сельскохозяйственные производители вынуждены были отказаться от продаж пшеницы в рамках механизма закупочной интервенции. Причина отказа производителей от участия в закупочной интервенции состоит в необоснованности государственных цен и в высоком риске потери дохода от производства пшеницы. С использованием метода барьерной точки установлено, что для сохранения рентабельности ее производства в Зерноградском районе на уровне 30% интервенционная закупочная цена в 2006 году должна была составлять не менее 3410 руб./т.

Предложенная методика может быть использована для планирования объемов возделывания различных культур растениеводства, для обоснования цен на продукцию, а так же для оценки барьерных уровней затрат на ее производство, при которых сократится вероятность риска финансовых потерь.

ЛИТЕРАТУРА

1. Приказ Минсельхоза РФ от 24.08.05 № 151 «Об определении цен на зерно при проведении государственных закупочных интервенций».
2. Приказ Минсельхоза РФ от 12.09.05 № 166 «Об определении цен на зерно при проведении государственных закупочных интервенций».
3. Приказ Минсельхоза РФ от 23.08.06 № 262 «Об определении цен на зерно при проведении государственных закупочных интервенций».
4. Профиль зернового рынка // Агромаркет. 2006. № 6.
5. Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж. Бухгалтерский учёт: управленческий аспект. М.: Финансы и статистика, 1995.
6. Четыркин Е.М. Финансовый анализ производственных инвестиций. М.: Дело, 1998.

СФЕРА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ КАК БАЗОВОЕ
КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО РЕГИОНА И ДОМИНАНТНЫЕ
ТЕНДЕНЦИИ ЕЁ РАЗВИТИЯ

Современная сфера интеллектуально-образовательных услуг – потенциально главное конкурентное преимущество российских регионов в эпоху глобализации мирохозяйственных связей на основе применения высоких технологий – возникла в результате длительной конкуренции исторически-различных моделей функционирования и развития высшей школы. Следует подчеркнуть, что «Россия отличается от многих стран мира тем, что имеет традиции высокоразвитой науки и образования, что представляет в современном мире наиболее важный стратегический ресурс» [2, с. 33].

Генеральной тенденцией современной государственной политики в сфере интеллектуально-образовательных услуг должен стать переход к единой организационно-управленческой конструкции европейского университета инновационно-исследовательского типа (см. подр.: [4]).

В настоящее время качественное изменение в основах университетской организации исследовательско-преподавательской деятельности связано с масштабом управления этой деятельностью. Главная перемена состоит в том, что теперь административное планирование и централизованное управление предваряют исследование. Планирование и управление – вот новые ориентиры, в соответствии с которыми сейчас перестраивается университет. На практике это означает одно – направление и параметры развития университетов больше не будут определяться преимущественно внутриуниверситетским сообществом ученых (как бы сами ученые к этому ни относились, – в утешение следует вспомнить, что даже академическая наука становится разновидностью государственного учреждения).

Основной инструмент современного планирования и управления университетом весьма прост: министерство науки заключает «целевое соглашение» с университетом, а руководство университета – аналогичный договор с факультетами и другими структурными подразделениями. Более того, теперь руководство университета не избирается профессорско-преподавательским коллективом, а административно получает полноту прав по его планированию и управлению.

Еще новшество – в эпоху проникновения рыночных отношений в сферу высшего образования университетом руководят как обыкновенным хозяйственным.

Административный характер руководства университета выражается и в том, что он подчиняется специальным органам управления (например, попечительскому совету), которые комплектуются извне и члены которых в большинстве своем не занимаются научной деятельностью. А вот факультет и ученый совет – как центральные органы существовавшего ранее университетского самоуправления – теряют полномочия даже при выборе будущих профессоров.

Централизованную иерархию внутриуниверситетской организации отражает рост числа программных исследований, направления которых определяется за пределами университета. Самостоятельная же исследовательская работа, которую отдельный ученый определяет индивидуально – по своим интересам – в университетском менеджменте становится «нон-грата».

Фирменным знаком исследовательского университета становится «строгий профиль» – инструмент лидерства университета в определенном сегменте мирового научного рынка. То, что не соответствует данному профилю, отсекается, так как хозяйственному предприятию по имени «инновационный университет» нужны доходы, отвечающие ожиданиям его фактических «акционеров».

Итак, объективно формируется постиндустриальная модель предпринимательско-инновационного университета: сначала – предпринимательство (планирование и управление), а уж потом инновационность – планируемая и управляемая наука, которой указали направление, заранее определили, что должно исследоваться (тем, что предупредили – на что будут давать деньги, а на что – нет). Одиночный исследователь, который в общественном сознании и раньше ассоциировался со странным чудачком, теперь становится чудачком и в порах университета.

Право корпоративного самоопределения составляло основу относительной независимости университетского сообщества. Будет ли эффективнее государственное управление, чем университетское самоопределение? Ответ даст не теория, а практика. В новых же условиях функционирования университета основным становится вопрос – как совместить автономию отдельного ученого с государственным финансированием его «централизации»?

Именно эти тенденции и отражаются региональная сфера интеллектуально-образовательных услуг.

Российское высшее образование переживает системный кризис. «Системность» в данном контексте означает диагноз самого опасного характера кризиса, поскольку требует обновления практически всех организационно-экономических сторон высшей школы. В этой ситуации решение об учреждении нового типа высшего учебного заведения – федерального университета – может стать спасительным для вузов России. Как отмечает Н. Мухетдинова, «положительная динамика в финансировании образования свидетельствует о том, что впервые после начала реформ в бюджетной политике сделан шаг к развитию человеческого потенциала, отвечающего социально-экономическим потребностям страны. В 90-е годы недофинансирование государством сферы образования привело к значительным экономическим потерям для страны. Массовая «утечка умов» из России пополнила образовательный потенциал мира и, по оценкам специалистов, способствовала росту доходов мирового сообщества, сопоставимому с доходами от экспорта сырья в России» [3, с. 5].

В условиях рынка любая сторона жизни неизбежно превращается в сферу платных услуг. Поэтому сфера образования фактически уже давно трансформировалась в особый рынок платных образовательных услуг. Такое превращение отражает главную тенденцию происходящих в стране рыночных преобразований. В концептуальном аспекте это значит, что основные усилия следует сосредоточить на переход от «дикого» состояния данного рынка к «цивилизованному». Именно в этом, по нашему мнению, и состоит социальная миссия тех российских вузов, которые приобрели федеральный статус. По мнению известного исследователя проблем развития образования в России и зарубежных странах, академика А.И. Галагана «в XXI веке спрос на образование, особенно более высокого уровня, будет возрастать. Его удовлетворение будет осуществляться во многих странах, включая страны переходного периода, в сложных демографических и экономических условиях, влияние которых на развитие образования будет увеличиваться. Нейтрализация его становится одной из важнейших функций органов управления образованием на всех уровнях [1, с. 213].

Все факторы, определяющие конкурентное качество российского высшего образования (а следовательно, и российского рынка интеллектуально-образовательных услуг), делятся на внутри- и надвузовские. Особенно важен анализ факторов первой группы, так как именно они поддаются управлению и регулированию.

В организационном аспекте федеральные вузы должны найти, апробировать и предложить другим вузам реальные способы преодоления внутри- и межузовских перегородок, воздвигаемых обособлением кафедр, факультетов и вузов. Свободное перемещение студентов в среде межкафедральной, межкафедальной и межузовской интеграции, – такова оптимальная модель современного динамичного и конкурентоспособного высшего образования на всех уровнях, в том числе и на уровне его региональной организации. Только в этом случае студент сможет воспользоваться реальным учебно-исследовательским потенциалом, накопленным всеми вузами региона.

Главная опасность для регионального рынка интеллектуально-образовательных услуг – возможность чрезмерной пространственной концентрации этих услуг. При этом следует учитывать принципиальное отличие в продаваемости технического и гуманитарного знания, поскольку финансовые средства можно получить только у предпринимателей, поскольку бюджетные деньги на науку и образование уже взяты и распределены. Но пока предприниматель реально не ощутит материальную выгоду от союза с вузовским учёным (в виде освобождения от налогов или благодарного снижения процента по кредитам), финансовая поддержка интеллектуальных усилий будет носить в основном бюджетный характер.

Федеральный вуз – это «экспериментальная площадка» для практической апробации тех методов и форм эффективной организации учебного процесса, которые затем будут внедрены во всех вузах данного региона. Поэтому региональная значимость рынка интеллектуально-образовательных услуг будет определяться его связями с каждым вузом данного региона. Для этого требуется построение особой организационной сети межузовских отношений.

Элементами этой сети являются – квота приема студентов, регионоведческое профилирование программ специального образования, стажировка студентов старших курсов в региональных вузовских центрах, научно-методическое кураторство над региональными вузами, координация и интеграция исследовательских усилий, организация и активная работа представительств в республиках, краях и областях.

Конкурентное преимущество регионального рынка интеллектуально-образовательных услуг состоит в целевой территориальной направленности его деятельности, это его изначально основная задача, которая должна решаться совместными усилиями всех регионов округа. Только тогда региональный рынок интеллектуально-образовательных услуг охватит все округа, превратившись из регионального – в общенациональный, что изменит его масштабы.

Региональная сфера платных образовательных услуг, предоставляемых иностранным студентам, способна приносить доход, сопоставимый с доходом от экспорта невозможных сырьевых ресурсов. Это превращает национальное образование в «открытую систему», обеспечивает влияние духовных ценностей данной страны на будущую элиту других стран.

У рынка образовательных услуг имеется особенность, которая не позволяет медлить с его формированием, – этот рынок преодолевает межгосударственные границы*.

Образование и рекреация – таковы два мощных, но пока только потенциальных конкурентных преимущества Юга России. Реализация формирования регионального конкурентного преимущества в сфере интеллектуально-образовательных услуг – таково актуальное направление в данном регионе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ялаган А. Сравнительный анализ демографических условий развития образования в России и зарубежных странах // Социально-гуманитарные знания. 2002. № 4.
2. Кресс В., Грачев В. Научно-образовательный потенциал как фактор экономического развития // Экономист. 2002. № 3.
3. Мухетдинова Н. Финансирование социальной сферы // Экономист. 2002. № 2.
4. Официальный сайт журнала «Прогнозис» // <http://journal.prognosis.ru/a/2005/07/01/14.html>

ЕЛИСЕЕВ А.Г.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ МЕЖДУ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ПРОДУКЦИИ СВИНОВОДСТВА В УСЛОВИЯХ МЕЖХОЗЯЙСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ В ЧУВАШСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Развитие отрасли свиноводства на современном этапе при складывающихся макроэкономических условиях ограничено без совершенствования механизмов концентрации и углубленной специализации производства, без учета передовой практики, технологии и использования достижений научно-технического прогресса. Оптимальные условия, по нашему мнению, для развития производства продукции свиноводства можно и на основе межхозяйственной кооперации сельскохозяйственных предприятий.

* Например, Массачусетский технологический институт объявил об инициативе по открытому опубликованию в интернете своих лекций, учебных планов, экзаменационных материалов. Планируется разместить во всемирной сети более двух тысяч курсов из всей учебной программы института - по архитектуре и планированию, проектированию, искусству, управлению, общественным, гуманитарным и естественным наукам. Одновременно один из самых престижных вузов в мире Йельский университет объявил, что в скором времени семь курсов программы будут бесплатно доступны в интернете, причем некоторые – в переводе на несколько языков. Принстонский университет также предлагает материалы лекций в сети, но Йельский открывает ещё и доступ к видеозаписям, конспектам и стенограммам лекций (в числе которых – “Введение в Ветхий Завет”, “Основы физики” и “Введение в политическую философию”).

Развитие самого движения кооперации в современных условиях сдерживается несовершенностью экономических взаимоотношений между относительно обособленными сельскохозяйственными предприятиями, в которые они вступают по поводу определения размеров долевых взносов каждого хозяйства, а также по организации взаиморасчетов кооперирующихся хозяйств за сданный созданному кооперативу оборотных средств. В этом случае крайне важное значение приобретает равновыгодное сотрудничество, т.е. в условиях кооперации для более эффективного ведения производства предприятие участвующее в межхозяйственных кооперативных отношениях должно не только возмещать себестоимость переданной в кооператив продукции, но и получать необходимую долю прибыли на равных, с другими хозяйствами участниками, условиях. Это в свою очередь, обеспечивает повышение интереса сельскохозяйственных предприятий к кооперации.

На практике разнообразие форм кооперации обусловило различия в установлении экономических взаимоотношений предприятий участников кооперативного формирования. Так, в целях изучения состояния развития отрасли свиноводства в сельскохозяйственных предприятиях и организациях Чувашской Республики нами было проведено специальное исследование. По сведениям Министерства сельского хозяйства Чувашской Республики по состоянию на 01.01.2006 г. в республике действовало 473 сельскохозяйственных предприятия. Из них 54,1% составляют сельскохозяйственные производственные кооперативы, 23,6% – общества с ограниченной ответственностью, 6,5% – закрытые акционерные общества и др. В ходе исследования было выяснено, что из общего количества сельскохозяйственных предприятий 49,7% производят продукцию свиноводства (235 сельскохозяйственных предприятия).

Сложность и многообразие собранной информации о состоянии и развитии отрасли вызвало необходимость их дифференцирования в целях раскрытия сущности и специфики, а также задачи углубленного изучения потребовало расчленения на отличные группы, позволяющие всесторонне охарактеризовать взаимосвязи показателей между его типичными группами.

В его основу положим поголовье свиней на начало 2005 г., тогда на основании полученного результата, в соответствии с таблицей 1,

Таблица 1

Распределение сельскохозяйственных предприятий
Чувашской Республики по среднегодовому поголовью свиней

№	Группы сельскохозяйственных предприятий по среднегодовому поголовью свиней, гол	Число сельскохозяйственных предприятий		Среднегодовое поголовье свиней в расчете на 1 предприятие, гол	Среднегодовое поголовье основных и проверяемых свиноматок в расчете на 1 предприятие, гол	Посевная площадь зерновых и зернобобовых культур в расчете на 1 голову, га	Зерновых и зернобобовых в физической массе после доработки в расчете на 1 голову, ц	Получено поросят в расчете на 1 предприятие, гол	Прирост живой массы в расчете на 1 голову, ц
		всего	в % от общего числа						
1	до 389	171	72,77	114	19	4,17	66,93	206,27	0,252
2	390-779	37	15,74	585	64	1,09	21,11	841,27	0,413
3	780-1169	14	5,96	925	102	0,93	19,67	1348,43	0,489
4	1170-1949	10	4,26	1542	193	0,73	16,43	2481,4	0,727
5	свыше 1950	3	1,28	3251	377	0,18	5,95	4217	0,77
Итого		235	100	168	21	1,64	29,4	259,5	0,491

можно сделать выводы: основное количество сельскохозяйственных предприятий 72,8% (171 единицы) попали в первую группу с количеством поголовья до 389 гол., что свидетельствует о небольших масштабах производства свинины; систематическому смещению групп сельскохозяйственных предприятий Чувашской Республики по среднегодовому поголовью свиней

соответствует аналогичное смещение по приросту живой массы. С увеличением поголовья свиней в сельскохозяйственных предприятиях прослеживается тенденция более интенсивного ведения отрасли свиноводства. Так, показатель прироста живой массы свиней в расчете на одну голову на выращивании и откорме в первой группе составил 252 г. в то время когда в пятой группе показатель составил 770 г. (более чем в три раза).

Показательно и то, что посевная площадь под зерновые и зернобобовые культуры в расчете на одну среднегодовую голову по исследуемым группам снизилась с 4,17 до 0,18 га, что свидетельствует о более эффективном кормопроизводстве в V группе.

С точки зрения эффективного использования производственных ресурсов (земельных, трудовых, материально-технических), крупное производство имеет существенное преимущество над мелкотоварным сектором, где прослеживается углубление специализации и концентрация поголовья о чем свидетельствует рост производства продукции в расчете на одно сельскохозяйственное предприятие в IV – V группах (1120,9 и 2503,67 ц соответственно). Кроме того, увеличивается количество полученных поросят в расчете на одно предприятие с 206 в I группе и до 4217 гол. в V группе (в 20 раз).

Проведенный анализ группировки по «среднесуточному приросту» показало повышение экономической эффективности ведения отрасли свиноводства с увеличением его размеров – это подтверждают результаты исследования (таблица 2).

Таблица 2

Распределение сельскохозяйственных предприятий Чувашской Республики
по среднегодовому среднесуточному приросту

№	Группы сельскохозяйственных предприятий по среднесуточному приросту, г	Число сельскохозяйственных предприятий		Среднегодовое поголовье в расчете на 1 предприятие, гол	Расход концентрированных кормов на 1 ц прироста живой массы свиней, ц. к.е		Получено поросят в расчете на 1 среднегодовую свиноматку, гол	Себестоимость 1 ц. привеса, руб	Прямые затраты труда на прирост 1 ц. живой массы свиней, чел.-час	Уровень рентабельности (убыточности), %
		всего	в % от общего числа		всего	из них комби-кормов				
1	до 91	110	46,81	159,9	10,39	1,23	10,69	10945,83	205,98	-33,92
2	92-183	69	29,36	354,73	10,22	1,72	11,69	8324,03	77,6	2,99
3	182-273	32	13,62	612,44	8,8	1,41	13,12	7520,56	38,65	11,94
4	274-365	14	5,96	752,07	7,91	1,04	14,76	5692,09	25,65	20,17
5	свыше 366	10	4,26	714,35	7,84	1,51	11,65	4147,53	14,57	16,07
		235	100	337,6	9,03	1,38	12,12	9157,51	54,22	3,43

Так, с повышением среднесуточного прироста свыше 366 г в V группе увеличивалось среднегодовое поголовье свиней на выращивании и откорме, при этом расход концентрированных кормов на 1 ц прироста живой массы снизилось на 2,55 ц.к.е., что свидетельствует об экономичном использовании кормов. Одновременно отмечается рост количества поросят в расчете на одну среднегодовую свиноматку (более 11 поросят). Прямые затраты труда на прирост одного ц живой массы свиней снизились на 92,9%, что в свою очередь позволила снизить себестоимость 1 ц прироста живой массы свиней с 10945,83 руб./ц до 4147,53 руб./ц или на 62,1%, обеспечивая рентабельность отрасли свиноводства в предприятиях IV–V групп 16–20%.

Таким образом, анализ представленных группировок позволяет сделать выводы, что с точки зрения эффективного использования производственных ресурсов крупное производство имеет существенное преимущество над мелким.

На наш взгляд только разумная кооперация взаимно связанных на добровольной основе, но юридически самостоятельно функционирующих предприятий выступают сегодня важнейшим фактором стабилизации производства свинины в условиях Чувашской Республики. Но преимущества сельскохозяйственных потребительских кооперативов установленных Федеральным Законом от 08.12.1995г. №193 «О сельскохозяйственной кооперации» в Чувашской Республике не получили должного развития. В исследовании мы стремились оценить

достигнутый уровень развития отрасли свиноводства и предложить возможные варианты его развития в условиях Чувашской Республики.

Так, одним из методов взаимных расчетов между кооперирующимися предприятиями заключается в том, что возмещение затрат за поставленную продукцию в кооператив осуществляется по закупочным ценам с последующим расчетом в конце года, выручкой полученной от реализации готовой продукции. Т.е. фиксируется доля участия каждого предприятия входящего в состав кооперативного формирования.

Взаимоотношения между участниками кооперативного формирования основываются на заключении прямых договоров. Все производственные расходы кооператив относит на результаты своей деятельности. В складывающихся условиях, особое место в экономических взаимоотношениях сельскохозяйственных предприятий при межхозяйственной кооперации по производству свинины на промышленной основе с законченным или полным циклом производства занимают корма.

Одним из вариантов является оценка кормов по среднерайонной себестоимости и доставка их за счет кооператива. Затраты на их доставку при этом включаются в себестоимость привеса скота. В этом случае зачет кормов производится без учета их питательности, что приводит к неизбежному завышению себестоимости привеса, кроме того, приводит к неэквивалентным взаиморасчетам между хозяйствами участниками кооперативного формирования. Т.к. фактическая себестоимость кормов в каждом из них значительно отклоняется от среднерайонной, следовательно, в более выгодном положении находится то предприятие, себестоимость в котором значительно выше по сравнению с другими. В этом случае происходит обратное отношение, т.е. часть прибыли, которая создается в предприятиях с низкой себестоимостью кормов, распределяется между хозяйствами с высокой их себестоимостью, стимулируя при этом неэффективное кормопроизводство. Представленные варианты взаиморасчетов не могут адаптироваться в складывающихся экономических условиях, поэтому, на наш взгляд, одним из приемлемых вариантов становится применение во взаиморасчетах за поставленные корма расчетных цен, установленных исходя из средней нормы рентабельности по каждой культуре в соответствии с их качественными характеристиками.

В этом случае, взаимоотношения между участниками кооперативного формирования основываются на заключении прямых договоров. Кооператив ставит на свой баланс купленный у хозяйств участников корма, кроме того, все производственные расходы кооператив относит на результаты своей деятельности. Прибыль, полученную по итогам хозяйственной деятельности, кооператив распределяет заранее, включая ее в расчетную цену с предприятиями участниками.

Выбор наиболее приемлемого варианта распределения и перераспределения валового дохода в рамках экономических взаимоотношений сельскохозяйственных предприятий заключается в т.ч. и в выборе организационно-правовой формы предприятия. На наш взгляд, наиболее приемлемой организационно-правовой формой во время возникновения взаимозависимостей между сельскохозяйственными предприятиями является формирование сельскохозяйственного потребительского кооператива. При этом появляется возможность применения трансфертных цен, что позволяет предприятиям получить максимальный совокупный эффект от кооперации, а в случае использования рыночных цен по стадиям технологической линии производства продукции происходит увеличение «двойного» счета налоговых начислений в связи с тем, что на последующих технологических стадиях учитывается прибыль предыдущих.

Научные разработки и производственный опыт ведения свиноводства показывают, что производство свинины на свиноводческом предприятии организовывается по цеховому принципу с трехплощадочной системой содержания: репродуктор – осуществляется воспроизводство стада, цех доращивания – выращивают поросят после отъема, цех откорма свиней.

В целях эффективного функционирования свиноводческого предприятия, не зависящего от поставок откормочного поголовья свиней, а так же для обеспечения ритмичности и поточности производства они проектируются с законченным или полным циклом производства.

В соответствии с проведенными нами исследованиями ресурсного потенциала сельскохозяйственных предприятий Чувашской Республики наиболее приемлемой являются свино-

водческие сельскохозяйственные потребительские кооперативы по выращиванию и откорму 12000 свиней в год, т.к. одним из основных лимитирующих факторов является наличие производственных мощностей. При этом, количество единовременно содержащегося поголовья составляет 10572 гол. Постоянное поголовье находящееся на откорме составит 4752 гол. За год на предприятии будет откормлено 12012 голов свиней с общей живой массой 1321,32 тонны.

В связи с этим, экономические взаимоотношения между кооперативом и предприятиями участниками основаны на своевременных поставках качественных кормов. Т.е. распределение дохода от хозяйственной деятельности кооператива будет осуществляться пропорционально количеству поставленного корма с учетом его качественных характеристик по расчетным ценам. Для его учета необходимо применение системы коэффициентов перевода определенного вида корма в эталон, но с разными качественными характеристиками.

В основу методики расчета положим уровень расчетных цен скорректированные с учетом содержания в кормах важнейших питательных веществ. В связи с тем, что обеспеченность свиней энергией является одним из основных факторов, определяющих уровень их продуктивности, следовательно, необходимо изучение энергетического баланса в организме свиней. Схемой, предложенной А.П. Калашниковым и В.И. Щегловым, энергия кишечных газов, также как и энергия в кале вычитается из валовой энергии корма, что позволяет более точно определить энергию перевариваемых веществ, т.е. для обеспечения жизнедеятельности и образования продукции, используют не чистую, а обменную энергию. Следовательно, обменная энергия корма для свиней более правильно характеризует их питательность.

Энергетическая питательность кормов в обменной энергии определяется отдельно для каждого вида животных, как правило, в прямых балансовых опытах по разности между валовой питательности корма и выделенной в кале, моче и кишечных газах.

Расчетная цена единицы корма будет найдена по следующей формуле:

$$PC_j = \bar{C}_j \frac{\bar{P}}{\bar{C}} \times \frac{OE_{j\phi}}{OE_{jn}}$$

где: PC_j – расчетная цена j -го вида корма; $\bar{C}_j$ – среднерайонная себестоимость j -го вида корма; $\bar{P}$ – средняя реализационная цена кооператива на продукцию свиноводства; $\bar{C}$ – средняя (полная) себестоимость продукции свиноводства в кооперативе; $OE_{j\phi}$ – обменная энергия j -го вида корма по фактическим данным исследований; OE_{jn} – обменная энергия j -го вида корма по нормативам.

Применение трансфертных цен в сельскохозяйственном потребительском кооперативе по производству свинины позволит обеспечить получение максимального дохода за счет оптимизационного эффекта создаваемого принципом получения не локальных выгод участников кооператива, а совокупного синергического эффекта возникаемого при производстве необходимого продукта, обладающего высокими потребительскими качествами – свинины.

ЕРОХИН В.Л.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО

Проблему развития предпринимательства в регионах в настоящее время следует решать комплексно наряду с другими проблемами. В настоящее время необходимо создание условий для стимулирования хозяйственной активности и максимального использования экономического потенциала регионального предпринимательства. Ввиду различий в уровне социально-экономического развития регионов, их производственных и ресурсных возможностей,

демографических, национальных особенностей необходим индивидуальный подход к решению задач по развитию предпринимательских систем.

Построение систем регулирования предпринимательства должно опираться на ряд основополагающих принципов. Важнейшим из них является продолжение процесса приватизации с одновременной разработкой стратегии и тактики регионального управления в постприватизационный период. В качестве второго принципа можно выделить принцип селективности структурной политики, основанной на устранении отраслевого или корпоративного подхода в распределении бюджетных и кредитных ресурсов. Третьим принципом является сочетание функции поддержки «малой экономики» и антимонопольного регулирования деятельности предприятий различного профиля.

Актуальность сегодня обрели вопросы, связанные с эффективностью функционирования региональных систем предпринимательства с учетом тенденций мировой интеграции. Объемное содержание интеграции составляет переплетение, взаимопроникновение и сращивание отдельных предпринимательских структур, а в качестве важнейших компонентов современной международной экономической интеграции следует рассматривать региональные экономические комплексы.

Для достижения оптимального характера развития региональных связей требуется соответствующее развитие организационно-экономических механизмов регулирования внешне-торговых связей [1]. Такое регулирование должно осуществляться в соответствии с приоритетными направлениями развития механизмов регулирования интеграционных процессов:

- 1) выработка и реализация политики развития предпринимательской деятельности в сфере внешнеэкономических связей;
- 2) защита внутреннего рынка государства;
- 3) формирование на основе международных приоритетов системы региональных интересов внешнеторговой политики государства;
- 4) обеспечение благоприятных торгово-политических условий для предпринимателей и их равноправное участие в мировой торговле.

Созданию таких условий способствует участие государства в работе различных интеграционных внешнеэкономических и внешнеторговых формирований. На протяжении долгого времени наиболее универсальной системой такого типа является Всемирная торговая организация (ВТО). В основе национального интереса России в процессе присоединения к ВТО лежит выработка условий, которые позволили бы достичь баланса между либерализацией экономики и сохранением устойчивости развития. Этот баланс определяется спецификой сложившегося организационно-экономического механизма регионального предпринимательства [4].

Данный механизм представляет собой совокупность системы управления предпринимательской деятельностью (организационно-административное регулирование) и методов экономического влияния данной системы на развитие регионального предпринимательства (рыночное регулирование), воздействующих в нужном для страны направлении на интересы и мотивационные побуждения предпринимателей с целью обеспечения их стабильной и эффективной деятельности.

Подобный механизм по итогам развития рыночных отношений в России был создан, он включил в себя большинство элементов административного и рыночного регулирования. Однако, проведенный в ходе исследования анализ позволил выделить следующие его недостатки: несоответствие законодательства РФ международным стандартам; отсутствие четкой государственной политики по развитию регионального предпринимательства в условиях вступления страны в ВТО; высокая степень регионализации государственных субсидий; отсутствие единой методики оценки последствий вступления в ВТО для развития предпринимательства.

С учетом всех изложенных недостатков в содержание и методику регулирования регионального предпринимательства необходимо вносить коррективы, основанные на количественном анализе факторов влияния интеграции России в ВТО на развитие предпринимательских структур.

Для такого анализа в работе уточнена методика гравитационной модели, предложено ее совмещение с моделью эффекта границ. Методика основывается на предположении о том, что объем двусторонних торговых потоков прямо пропорционален размеру экономик (ВВП) и обратно пропорционален расстоянию между ними [6]. Под эффектом границ понимается соотношение внешней и внутренней торговли в зависимости от таможенных границ и соответствующих ограничений между торгующими территориями.

$$T_i = K \times \frac{GDP_i}{D_i^a} \quad (1)$$

где T_i – оборот внешнеторговых связей предпринимательских структур региона со страной (регионом) i ; K – коэффициент интенсивности торговли; GDP_i – ВВП (ВРП) страны (региона) i ; D_i – расстояние от центра региона до центра страны (региона) i .

Полученная в результате расчета величина эффекта границ показывает, что существующие в настоящее время внешнеторговые ограничения снижают возможный объем торговых потоков предпринимательских структур региона в 40 раз. По истечении пятилетнего переходного периода после присоединения ожидается снижение эффекта границ Кэг до 20-30.

При использовании данной методики зависимость внешних и межрегиональных торговых связей от изменения торговых барьеров практически полностью определяется географическим расположением экономических центров, показывает изменение соотношения, но не дает ответа на вопрос об абсолютном изменении объемов торговли [3].

Для устранения этого недостатка в работе предлагается использовать методику разделения товаров по степени их конкурентоспособности в зависимости от их экспортной квоты и эффекта границ (рис. 1).

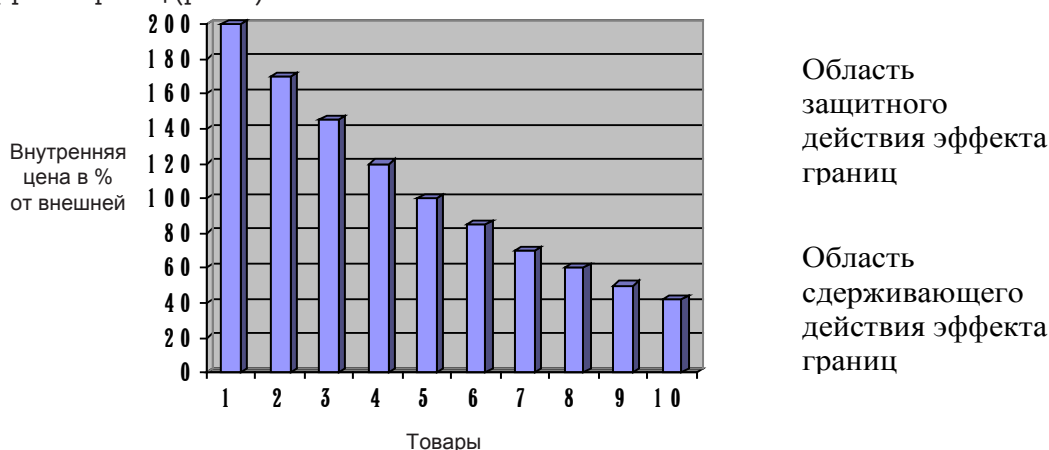


Рис. 1. Предлагаемая модель распределения конкурентоспособности товаров, производимых региональными предпринимателями Ставропольского края

На основе предложенной методики разделим производимые в Ставропольском крае товары на 4 основные группы:

- 1) конкурентоспособные товары, характеризующиеся высокой экспортной квотой (нефть, минеральные удобрения);
- 2) условно конкурентоспособные товары, внутренняя цена которых ниже мировой, но экспортные поставки сдерживаются высоким эффектом границ (зерновые, минеральная вода);
- 3) условно неконкурентоспособные товары, внутренняя цена которых выше цены мировых аналогов, но их вытеснение с внутреннего рынка импортными товарами сдерживается высоким эффектом границ (значительная часть продукции регионального машиностроения);
- 4) неконкурентоспособные товары, которые даже при высоком эффекте границ испытывают сильное давление со стороны импортных аналогов (изделия легкой и пищевой промышленности).

Для оценки последствий вступления России в ВТО на развитие региональных предпринимательских структур по уточненной в работе методике оценки изменений объемов производства отдельных товаров региональными предпринимателями используем следующую формулу:

$$\Delta_{\text{пр}} = \Delta_{\text{пош}} * E_{\text{и}} * E_{\text{в}}, \quad (2)$$

где $\Delta_{\text{пр}}$ – искомое изменение объема производства, %; $\Delta_{\text{пош}}$ – планируемое изменение таможенных пошлин, %; $E_{\text{и}}$ – эластичность импорта по пошлине; $E_{\text{в}}$ – эластичность выпуска по импорту.

На основе проведенного расчета можно прогнозировать следующие изменения в объемах выпуска продукции условно неконкурентоспособными региональными предпринимательскими структурами (Таблица 1).

Таблица 1

Прогнозируемая динамика объемов производства условно неконкурентоспособных региональных предпринимательских структур Ставропольского края (до 2011 г.).

Отрасли	Изменение объемов производства под влиянием фактора ВТО	
	млн. руб.	№
Пищевая промышленность	190,0	-2,0
Химическая промышленность	-50,0	0,5
Машиностроение	-20,0	0,5
Легкая промышленность	-15,0	7,5

В результате вступления России в ВТО спад производства в Ставропольском крае составит около 300 млн. руб. на протяжении пятилетнего переходного периода (около 60 млн. рублей ежегодно).

Для сокращения негативного эффекта вступления России в ВТО для развития экономики Ставропольского края необходима реализация комплекса перспективных мер по совершенствованию организационно-экономического механизма регионального предпринимательства.

К переговорному процессу в рамках ВТО необходимо привлечение представителей отдельных регионов, что позволит решить такие проблемы, как нарушения принципа равноправия экономических субъектов на региональном уровне, неразвитость системы местного самоуправления.

Для поддержки развития региональных предпринимательских структур и совмещения национальных интересов с нормами ВТО в области субсидирования необходимо совместить рост централизованных потоков, направляемых в регионы, с ростом их производственной направленности. Проведенные исследования показали, что данная задача может быть решена за счет роста централизации бюджетных потоков и увеличения доли субвенций в рамках финансовой помощи регионам.

В целях развития конкуренции при либерализации внутреннего рынка предлагается обеспечить допуск иностранных предпринимателей к операциям с физическими лицами. Это будет способствовать укреплению доверия населения к банковской системе, расширению ассортимента услуг, снижению процентных ставок.

Для повышения конкурентоспособности региональных предпринимателей в финансовой сфере необходимо развитие процесса кооперации для повышения степени их капитализации и ликвидации нежизнеспособных компаний. Это позволит нашим предпринимателям по истечении переходного периода конкурировать с иностранными предпринимательскими структурами на рынке финансовых услуг.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Портанский А. В.* Многосторонней торговой системе назревают серьезные перемены // Внешнеэкономический бюллетень. 2004. № 2.
2. Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации. Социально-экономические показатели. М.: Государственный комитет Российской Федерации по статистике, Информационно-издательский центр «Статистика России», 2005.
3. *Ремчуков К. В.* Россия и ВТО. Правда и вымыслы. М.: МО, 2003.
4. Россия в цифрах. М.: Федеральная служба государственной статистики, Информационно-издательский центр «Статистика России», 2004.
5. *Ростов Е. Ф.* Вся экономика планеты в цифрах и фактах: Справочник. М.: АСТ, Астрель, 2004.
6. Социально-экономические модели в современном мире и путь России / Под общ. ред. К. И. Микульского. М.: Экономика, 2003.
7. Социально-экономическое положение Ставропольского края: Доклад губернатору Ставропольского края. Ставрополь: Ставропольский краевой комитет государственной статистики, 2004.
8. Ставропольский край в цифрах. Ставрополь: Ставропольский краевой комитет государственной статистики, 2004.
9. Темпы развития регионов начали сближаться // Российская бизнес-газета. 2003. № 12.
10. *Тринич Ф.* Географическое распределение внешней торговли России // БИКИ. 2002. № 145–146.

АНАЛИЗ ПУТЕЙ ИНТЕГРАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ В СЕТЕВОЙ БИЗНЕС

В условиях сетевого бизнеса у предприятия происходит расширение его информационно-экономического пространства (ИЭП). Особенности сетевого бизнеса состоят в том, что в случае неготовности предприятия вступать в полном объеме в корпоративную среду, существует возможность создания виртуальных корпораций, объединенных только на метарынках Internet. Таким образом, предприятие может быть участником одного материального и нескольких виртуальных корпоративных объединений, формируя свое собственное ИЭП.

Объединившись в виртуальную корпорацию, компании и предприятия могут осуществлять через Internet связь со штаб-квартирой, отделениями, филиалами, расположенными в разных регионах, а также со своими зарубежными представительствами. В данном случае Internet предстает как естественное развитие локальных сетей компаний. Скрытая выгода от этого заключается в том, что нет необходимости в едином стандарте для внутренних сетей, если они имеют шлюз в Internet.

Возможные внутренние (корпоративные) и внешние (глобальные) эффекты сетевого бизнеса предприятий приведены в таблице 1 [4].

Таблица 1

Внутренние и внешние эффекты сетевого бизнеса предприятий

Виды эффекта	Корпоративные	Глобальные
Экономия на перемещениях (логистический эффект)	Уменьшается воздействие ограничивающих факторов географического распределения участников совместной деятельности	Создаются новые преимущества для международных корпораций с широкой географией отделений, для фирм с гибкой структурой и для виртуальных корпораций
Развитие и совершенствование ИЭП (информационно-маркетинговый эффект)	Сетевые технологии снижают затраты на формирование и поддержание внутренней информационной среды предприятия. В ответ на угрозу информационного переполнения создаются специализированные системы распространения оперативной информации	ИЭП предприятия приобретает свойство "управляемой прозрачности" – из внешней среды доступны только разрешенные информационные ресурсы предприятия; доступ к внешним ресурсам практически не ограничивается
Совместное формирование ресурсов (сетевой эффект)	Внутренние корпоративные сети дают возможность сотрудникам оперативно влиять на оценку ситуации, вносить свой вклад в ее обсуждение и принятие решений	Формируется единое ИЭП поставщиков, производителей и потребителей, предприятие (или фирма) получает возможность управлять спросом
Действенная координация (синергический эффект)	Расширение возможностей и повышение качества координации работ для различных производственных конфигураций меняет структуру внутрифирменных затрат: становится дешевле передавать часть работы на исполнение временным сотрудникам или внешним компаниям	Организация обратных связей позволяет имитировать в реальном времени экономические решения, в которых задействовано большое количество участников. В результате повышается точность принимаемых решений и улучшается координация в процессе реализации принятых решений.

Internet облегчает компаниям разработку новых методик производства и получения прибыли путем создания дополнительной ценности к существующим продуктам и услугам или разрабатывая основу для производства новых продуктов и услуг. В таблице 2. описаны некоторые наиболее значимые бизнес-модели (категории) интеграции компаний в Internet [2, 3].

Таблица 2

Категории интеграции предприятий в сетевой бизнес

Категории	Область применения	Создание и поддержка
1. Web-сайт (S ₁)	Может быть информационно-имиджевый, рекламный, корпоративный сайт и т.п.	Создание и поддержка не требуют больших затрат. Вы сами отвечаете за наполнение сайта, а обслуживание и развитие может быть поручено специализированной фирме.
2. Портал (S ₂)	Предлагает специализированное содержание и различные службы, развитый и эффективный интерфейс работы.	Затраты на создание и расходы на поддержание существенно зависят от вида, формы и назначения портала, а также количества сервисов в нем.
3. Электронная витрина (S ₃)	Продажа физических товаров или услуг через сеть. При продаже незлектронных товаров и услуг используются обычные каналы доставки. Используется производителями или дилерами	Легко создается, т.к. нет необходимости установления контактов с поставщиками или партнерами. Имеющийся бизнес просто транслируется в Internet-среду. Вы сами отвечаете за наполнение витрины, ее обслуживание и развитие.
4. Электронный каталог (S ₄)	То же – при значительном объеме товаров от различных производителей	То же, однако, возникает необходимость установления контактов с поставщиками или партнерами.
5. Рыночный концентратор (S ₅)	Концентрирует в одной точке информацию о продуктах и услугах, полученную от многочисленных поставщиков. Покупатели могут искать, сравнивать и даже совершать сделки.	Невысокая стоимость создания благодаря использованию стандартных программ. Информацию о товарах/услугах, как правило, добавляют сами участники проекта.
6. Электронный магазин (S ₆)	Аналог традиционного магазина с электронной платежной системой, где фирма выставляет и продает свой товар	Значительная цена создания, но уже существует некоторое количество типовых решений. Высоки издержки на массовую рекламу, продвижение марки и на использование услуг сети (большой трафик, требуемая высокая скорость подключения).
7. Информационный брокер (S ₇)	Предлагает информацию о продуктах, ценах и наличии товара (обзор событий, состояние рынка, аналитические обзоры). Некоторые из них проводят торговые сделки, но главная цель – максимально полная информация о товарах.	Цена создания довольно высока, т.к. используются уникальные программные системы и необходимо убедить участников проекта (продавцов) в его выгоды для увеличения их продаж. Высокая цена поддержки из-за необходимости постоянно обновлять информацию, проводить сравнительные анализы товаров, поддерживать высокий уровень авторитетности.
8. Операционный брокер (S ₈)	Посредник между покупателями и продавцами, задача которого получить заказ через Internet от одного предприятия, а его выполнение разместить на другом предприятии. Покупатели могут ознакомиться со ставками и условиями, иногда выбирать их, однако основной бизнес - деятельностью является совершение операции (сделки).	Высокая цена создания обусловлена необходимостью разработки специализированного программного обеспечения (ПО), его сертификации и регистрации (если речь идет о системах процессинга финансовых транзакций), завоевания кредита доверия у потенциальных клиентов. Низкие затраты на сопровождение – однажды написанная и отлаженная система работает полностью автономно, изредка требуя добавление новой функциональности
9. Агрегатор (S ₉)	Электронная торговая площадка, обеспечивающая закупки “в один прием”. Рационализированное снабжение из большого числа каталогов, ориентированных по группам покупателей. Поддерживает процесс поиска и согласование вплоть до заключения договоров поставки. Объединяет в группы оптовых покупателей, заинтересованных в оптовых скидках.	Средняя стоимость создания, благодаря использованию типовых решений. Информацию о товарах/услугах, как правило, добавляют сами участники проекта. Значительны расходы на поддержку (рекламу, продвижение марки и на использование услуг сети).
10. Интеграция бизнеса (S ₁₀)	Интеграция бизнес-процессов сторонних организаций и собственной или сторонней системы e-коммерции.	То же, однако, возникает необходимость установления контактов с поставщиками или партнерами.

Каждая категория характеризуется своими параметрами, которые невозможно оценить точно, пока такой проект не начинает воплощаться в жизнь. В общем случае при оценке Internet-решений рассматривают такие показатели как стоимость создания (разработки/приобретения) и эксплуатации, функциональная полнота, интерфейс, уровень поддержки и сопровождения, масштабируемость, переносимость, безопасность и другие [6].

В настоящей работе при анализе путей вхождения предприятия в виртуальную бизнес-среду предлагается ограничиться некоторым набором критериев: функциональность (f_1), затраты (f_2), сложность проекта (f_3), ожидаемый эффект (f_4), величина упущенной выгоды (f_5). Упущенная выгода как разность ожидаемого эффекта наилучшего проекта и выбранного для реализации проекта. Рассмотрим категории из таблицы 2, как наиболее приемлемые для предприятий, обозначив их как $S_1, S_2, \dots, S_{10}$. По каждой из категорий определим значения показателей $f_1 - f_5$ экспертным путем.

Для получения наиболее объективной групповой оценки критериев качества различных категорий электронного бизнеса был выбран метод Дельфи. Согласно этому методу экспертный опрос проводится в несколько туров, в течение которых осуществляется ряд последовательных итераций (эксперты информируют о результатах предыдущих этапов опроса и предлагают в ряде случаев обосновать свое мнение), что позволяет уменьшить колебания в индивидуальных ответах, ограничивает внутригрупповые колебания [7].

Опрос мнения девяти экспертов осуществлялся в три этапа. На каждом этапе опроса эксперты устанавливали ранг важности для каждой характеристики критерия, причем более значимой характеристике присваивался больший ранг [1]. Для обработки полученных оценок была использована программа для автоматизации проведения экспертного анализа «Эксперт». В таблице 3 представлены результаты ранжирования экспертами характеристики «Сложность проекта» после третьего тура опросов.

Таблица 3

Результаты опроса экспертов после третьего тура

Категории	Эксперты									СУММА
	A	D	C	D	T	F	G	H	I	
S_1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	9
S_2	3	4	3	3	2	3	3	4	2	27
S_3	2	2	2	2	2	2	2	2	3	20
S_4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	34
S_5	5	6	5	5	5	5	5	5	6	49
S_6	9	10	9	9	10	10	10	10	10	87
S_7	6	5	5	6	6	6	5	6	5	50
S_8	7	8	7	7	7	7	7	7	8	65
S_9	8	7	8	8	8	8	8	9	7	71
S_{10}	10	9	10	10	9	9	9	8	9	83

На основе приведенного ранжирования, для каждого эксперта строилась матрица упорядочения в канонической форме. Элемент a_{ij} матрицы упорядочения определяется следующим образом:

$$a_j = \begin{cases} 1, & \text{если } i \text{ предпочтительнее } j, \\ -1, & \text{если } j \text{ предпочтительнее } i, \\ 0, & \text{если } i \text{ и } j \text{ равноценны.} \end{cases}$$

Здесь i, j – порядковые номера объектов в ранжировании конкретного эксперта. Для количественного анализа степени сходимости мнений экспертов после каждого тура опросов, выявления согласованных групп экспертов и оценки целесообразности завершения экспертизы использовалось расстояние Кемени, которое численно характеризует степень рассогласования между ранжированиями экспертов и рассчитывается следующим образом:

$$d_{AB} = \frac{1}{2} \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^m |a_{ij} - b_{ij}|$$

где m – количество характеристик, a_{ij} и b_{ij} – элементы матрицы упорядочивания в канонической форме для экспертов А и В соответственно.

Матрица рассогласования, рассчитанная по данной формуле после третьего тура, приведена ниже.

Таблица 4

Матрица рассогласования экспертов после третьего тура

Эксперт	A	D	C	D	T	F	G	H	I	Сумма
A	0	8	2	0	4	2	4	6	8	34
B	8	0	6	8	8	6	4	6	4	50
C	2	6	0	2	6	4	2	8	6	36
D	0	8	6	4	0	2	4	6	4	38
E	4	8	6	4	0	2	4	6	4	38
F	2	6	4	2	2	0	2	4	6	28
G	4	4	2	4	4	2	0	6	4	30
H	6	6	8	6	6	4	6	0	10	52
I	8	4	6	8	4	6	4	10	0	50
Итого										352

Сумма элементов i -й строки матрицы рассогласования соответствует величине рассогласования i -го эксперта с остальными. Суммы всех элементов матрицы рассогласования, получаемых после каждого тура опроса, использовались в качестве меры оценки скорости сходимости мнений экспертов, а также как критерий завершения процедуры опроса. Общая величина рассогласования, рассчитанная после первого тура, составила 576. После второго и третьего туров величина была равна 372 и 352 соответственно. Видно, что после второго тура общая величина рассогласования снизилась, по сравнению с первым. После третьего снижения незначительно, поэтому принимается решение прекратить процедуру опроса.

Построим матрицы рассогласования в канонической форме для разных пороговых значений. По полученной матрице рассогласования построим матрицы взаимосвязи в канонической форме для разных пороговых значений:

$$r_{ij} = \begin{cases} 1, & r_{ij} \leq e_r, \\ 0, & r_{ij} > e_r \end{cases}, \text{ где } e_r - \text{пороговое значение.}$$

Таблица 5

Матрица взаимосвязи экспертов в канонической форме

Эксперт	A	D	C	D	T	F	G	H	I
A	1	0	1	1	0	1	0	0	0
B	0	1	0	0	0	0	0	0	0
C	1	0	1	1	0	0	1	0	0
D	1	0	1	1	0	1	0	0	0
E	0	0	0	0	1	1	0	0	0
F	1	0	0	1	1	1	1	0	0
G	0	0	1	0	0	1	1	0	0
H	0	0	0	0	0	0	0	1	0
I	0	0	0	0	0	0	0	0	1

Граф, построенный по матрице взаимосвязи, представлен на рисунке 1.

Построенный граф взаимосвязи показывает, что нам удалось получить довольно согласованное мнение экспертов.

При рассмотрении исходных данных становится очевидным, что перед нами многокритериальная задача. При выборе решения по нескольким критериям следует создать векторную целевую функцию F , монотонно зависящую от критериев $f_1, f_2, \dots, f_5$. Данную процедуру называют свертыванием критериев. Воспользуемся наиболее часто используемой сверткой

критериев – методом аддитивной оптимизации. При этом аддитивный критерий можно представить следующим образом:

$$F = \sum w_i f_i, \text{ для } i = 1, 2, \dots, 5,$$

где величины w_i являются весовыми коэффициентами, определяющими степень предпочтения (важность) одного критерия по отношению к другим ($\sum w_i = 1$, для $i = 1, 2, \dots, 5$).

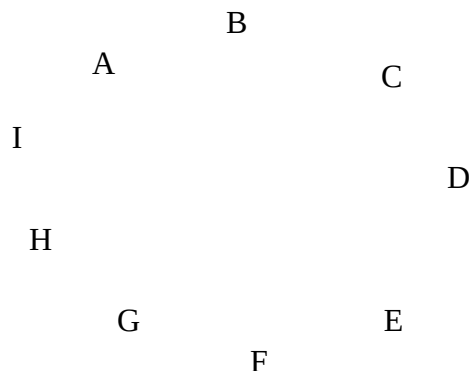


Рис. 1. Граф взаимосвязи мнений экспертов

Если задача решается на максимум, то локальные критерии необходимо нормализовать. Для критериев, которые максимизируются (f_1, f_4), нормализация проводится по формуле: $f_i' = (f_i - f_i^-) / (f_i^+ - f_i^-)$, где f_i^- и f_i^+ – минимум и максимум каждого критерия соответственно. Для критериев, которые минимизируются (f_2, f_3, f_5), нормализация проводится по формуле: $f_i' = (f_i^+ - f_i) / (f_i^+ - f_i^-)$ [5]. Нормализованные значения критериев приведены в таблице 6.

Таблица 6

Нормализованные значения критериев

Категории	Функциональность, f_1'	Затраты, f_2'	Сложность проекта, f_3'	Ожидаемый эффект, f_4'	Величина упущенной выгоды, f_5'
S_1	0,000	1,000	1,000	0,000	0,000
S_2	0,111	0,959	0,769	0,093	0,093
S_3	0,235	0,797	0,859	0,120	0,120
S_4	0,333	0,716	0,679	0,227	0,227
S_5	0,432	0,568	0,487	0,373	0,373
S_6	0,852	0,081	0,000	1,000	1,000
S_7	0,568	0,419	0,474	0,560	0,560
S_8	0,691	0,338	0,282	0,627	0,627
S_9	0,778	0,189	0,205	0,733	0,733
S_{10}	1,000	0,000	0,051	0,867	0,867
Расчетные веса	0,201	0,190	0,200	0,186	0,223
Экспертные веса	0,300	0,250	0,100	0,200	0,150
Оптимальные веса	0,300	0,250	0,200	0,125	0,125

Для равноценных критериев, для которых невозможно установить приоритет по важности, значения весовых коэффициентов w_i выбираются одинаковыми. Для неравноценных критериев, для которых можно установить приоритет по важности, значения весовых коэффициентов выбираются в соответствии с важностью критерия. Именно второй случай имеет место в решаемой нами задаче.

Рассмотрим три варианта назначения весовых коэффициентов. Первый вариант – расчетный, для чего определяется коэффициент разброса по каждому критерию

$$\delta_i = (f_i^+ - f_i^-) / f_i^+,$$

который определяет максимально возможное отклонение по i -му частному критерию. А затем назначается весовой коэффициент по каждому критерию из расчета $w_i = \delta_i / \sum_i$ (для $i = 1, 2, \dots, 5$). Второй вариант – установление весовых коэффициентов критериев экспертным путем. Третий вариант – нахождение оптимальных значений весовых коэффициентов. Этот вариант несколько видоизменяет постановку основной задачи многокритериальной оптимизации.

Так же как и ранее максимизируется общий критерий оптимизации F путем нахождения значений весовых коэффициентов критериев w_i при следующих ограничениях:

$$\begin{aligned} \sum w_i &= 1, \quad i = 1, 2, \dots, 5; \\ 0,05 &\leq w_i \leq 0,3, \quad \text{для } i = 1, 4; \\ 0,05 &\leq w_i \leq 0,25 \quad \text{для } i = 2; \\ 0,05 &\leq w_i \leq 0,2, \quad \text{для } i = 3, 5; \end{aligned}$$

Все варианты установления весовых коэффициентов приведены внизу таблицы 4 (последние три строки). Три варианта (в соответствии с вариантами назначения весовых коэффициентов) расчета критерия оптимизации по каждой категории приведены в таблице 7.

Таблица 7

Результаты расчета целевой функции по категориям

Категории	1 вар.	2 вар.	3 вар.	Категории, отсортированные по убыванию		
				1 вар.	2 вар.	3 вар.
S_1	0,390	0,350	0,450	S_6	S_6	S_{10}
S_2	0,390	0,383	0,450	S_{10}	S_{10}	S_6
S_3	0,411	0,398	0,471	S_9	S_9	S_7
S_4	0,415	0,426	0,472	S_7	S_8	S_9
S_5	0,417	0,451	0,462	S_8	S_7	S_8
S_6	0,522	0,626	0,526	S_5	S_5	S_4
S_7	0,477	0,519	0,510	S_4	S_4	S_3
S_8	0,470	0,539	0,505	S_3	S_3	S_5
S_9	0,480	0,558	0,505	S_1	S_2	S_2
S_{10}	0,502	0,608	0,527	S_2	S_1	S_1
Сумма	4,474	4,858	4,878			

Следует обратить внимание, что лучшим вариантом назначения весовых коэффициентов следует признать их оптимальное определения (сумма критериев по третьему варианту больше чем по первым двум). Однако, первыми пятью наиболее эффективными моделями вхождения предприятий в сетевой бизнес можно признать категории S_6 , S_{10} , S_9 , S_8 и S_7 .

ЛИТЕРАТУРА

1. Бешелев С.Д., Гурвич Ф.Г. Математико-статистические методы экспертных оценок. М.: Статистика, 1980.
2. Колб А.С чего начать или девять основных способов заработать в Интернете // http://neg.by/publication/2003_03_25_2057.html
3. Куперман В.Г. Бизнес в Интернет. Курс лекций. Часть 1. Как это получается. П. 1.2. Сетевая экономика // http://www.tula.net/tgpu/resources/ebusiness/chapter1_2.htm
4. Куперман В.Г. Бизнес в Интернет. Курс лекций. Часть 1. Как это получается. П. 1.4. Предприятие в сетевой рыночной экономике // http://www.tula.net/tgpu/resources/ebusiness/chapter1_4.htm
5. Невежин В.П., Кружилов С.И. Экономико-математическое моделирование: Сб. задач по курсу. М.: Изд. дом «Гордец», 2005.
6. Павлов А.С. Сравнительный анализ потребительского качества программных продуктов для электронной торговли: Автореферат дисс. ... канд. экон. наук.: 08.00.13. Ростов н/Д, 2005.
7. Хубаев Г.Н. Сравнение сложных программных систем по критерию функциональной полноты // Программные продукты и системы (Software&Systems). 1998. № 2.

ОПТИМИЗАЦИЯ ПРИБЫЛИ НА ОСНОВЕ УПРАВЛЕНИЯ ИЗДЕРЖКАМИ НА ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА

Современные системы управления базируются на анализе зависимости между изменениями объема производства, выручки от реализации продукции, затрат и чистой прибыли. Определенные результаты можно получить при помощи операционного анализа.

Операционный анализ (маржинальный анализ) – это основной инструмент оперативного планирования на предприятии, который позволяет изучать зависимость результата деятельности от затрат, объема производства и цены. С помощью операционного анализа возможен поиск наиболее выгодных комбинаций между переменными издержками на единицу продукции, постоянными издержками, ценой и объемом продаж. Он позволяет найти точку равновесия, т.е. критический объем продаж, или точку безубыточности – точку в которой суммарный объем выручки равен суммарным затратам. Они представляют собой сумму постоянных и переменных затрат.

Точка безубыточности – это ситуация, при которой предприятие не несет убытков, но и не имеет прибыли. Продажи ниже точки безубыточности означают для предприятия потери, выше точки равновесия – прибыль.

Организация ежемесячно оплачивает счета, где указана общая сумма, которая содержит в себе плату за энергию, потребленную оборудованием цехов, и стоимость электричества, использованного в офисе. Остается только догадываться, какая часть итоговой цифры приходится на каждый из цехов, а какая – на офис. Проанализировав все проблемы, с которыми сопряжена классификация расходов на переменные и постоянные, можно вычислить различные финансовые показатели, необходимые для принятия решений, не разделяя издержки на постоянные и зависящие от объема выпуска.

Для получения искомых величин необходимо знать лишь выручку по каждому виду деятельности, а также полные затраты. Расходы, зависящие от объема производства, можно выразить через переменные издержки на единицу продукции (обозначим их b), цену товара (назовем ее p) и выручку (выразим ее через S). Тогда переменные расходы будут вычисляться как $S \cdot (b / p)$. Учитывая, что полные затраты равны сумме переменных и постоянных расходов, составим линейную зависимость для определения полных расходов: $C = a + S \cdot (b / p)$.

Где C – это полные издержки; a – это постоянные затраты.

Соотношение b / p рассмотрим как единый коэффициент. Следовательно, мы получаем два неизвестных: a и b / p , найдя которые, сможем вычислить необходимые нам финансовые показатели.

Нельзя решить одно уравнение с двумя неизвестными, поэтому нужны данные за два периода, благодаря которым можно ставить систему из двух уравнений.

Проведем данный анализ на примере сельскохозяйственных предприятий Ростовской области и выявим продукцию, изменения выпуска которой приведет к значительным изменениям прибыли. В структуре товарной продукции Ростовской области зерновые и подсолнечник занимают наибольший удельный вес, проведем маржинальный анализ и выявим наиболее выгодную из них.

Таблица 1

Результаты производства продукции за 2002–2004 гг.

Показатели	2002 г.	2003 г.	2004 г.
Выручка (S), млн. руб.	7239,84	8804,04	12236,25
зерновые (S_z)	5261,03	5452,62	8720,37
подсолнечник (S_p)	1978,81	3351,42	3515,88
Полные затраты (C), млн. руб.	5439,8	6186,73	8505,97

Составим систему линейных уравнений:

$$5439,8 = a + 526,03 \frac{b_3}{p_3} + 1978,81 \frac{b_n}{p_n}$$

$$6186,73 = a + 5452,62 \frac{b_3}{p_3} + 3351,42 \frac{b_n}{p_n}$$

$$8505,97 = a + 8720,37 \frac{b_3}{p_3} + 3515,88 \frac{b_n}{p_n}$$

Где $\frac{b_3}{p_3}$ – коэффициент $\frac{b}{p}$ для зерновых культур; $\frac{b_n}{p_n}$ – коэффициент для подсолнечника.

Решив эту систему методом Крамера. Получаем следующие значения: постоянные затраты $a=1076,18$ млн. руб., коэффициенты $\frac{b_3}{p_3} = 0,688$; $\frac{b_n}{p_n} = 0,376$. Далее определим значение маржинальной прибыли (табл. 2).

Таблица 2

Расчет маржинальной прибыли

Период	Зерновые			Подсолнечник		
	Маржинальный доход, млн. руб.	Количество, т	Маржинальный доход, руб./т.	Маржинальный доход, млн. руб.	Количество, т	Маржинальный доход, руб./т.
2002 г.	1641,441	3765949	436	1234,777	447898	2757
2003 г.	1701,217	2292944	742	2091,286	704672	2968
2004 г.	2720,755	3770156	722	2193,909	557191	3937

Производство подсолнечника обеспечивает большую маржинальную прибыль, чем зерновые. Поэтому инвестировать средства можно в данную отрасль. Несмотря на то, что спрос на подсолнечник стабильный, всегда есть вероятность снижения выручки. Поэтому, прежде чем увеличивать производство того или иного товара, нужно проанализировать предпринимательский риск. Для этого рассчитаем силу воздействия операционного рычага для каждой культуры. Та культура, для которой этот показатель выше, является более «рискованной». Силу воздействия рычага определяем как отношение маржинального дохода к прибыли (табл. 3).

Таблица 3

Расчет воздействия силы операционного рычага

Периоды	Зерновые культуры	Подсолнечник
2002 г.	0,91	0,69
2003 г.	0,65	0,8
2004 г.	0,73	0,59

По данным результатам можно сделать вывод, что если выручка по зерновым увеличится на 10%, то прибыль увеличится на 7,3%. Снижение выручки приведет к уменьшению прибыли. Поскольку сила операционного рычага по зерновым больше, то ситуация выглядит более оптимистично в случае увеличения товарооборота. При чем по данным результатам можно сказать, что увеличение посевных площадей под зерновыми культурами, вызовет большее увеличение прибыли, чем при увеличении посевных площадей под подсолнечником. Поэтому для Ростовской области перспективным является увеличение посевных площадей зерновых культур.

При аналогичном анализе предприятий Краснодарского края, было выявлено, что при увеличении выручки по зерновым культурам происходит сокращение прибыли, а дальнейшее увеличение продаж сахарной свеклы приведет к значительному увеличению прибыли.

Это говорит о том, что в Краснодарском крае на перспективу можно значительно расширять посевные площади по сахарной свеклой, это приведет к росту эффективности деятельности предприятий.

Существенную роль в управлении прибылью предприятий играют производственные функции как инструмент прогнозирования конечных результатов производственной деятельности.

Чаще строятся многофакторные производственные функции, позволяющие измерить характер и силу совместного, комбинированного влияния нескольких показателей – факторов $x_1, x_2, \dots, x_n$ на величину изучаемого результативного показателя у производственной деятельности.

Из-за наличия неучтенных факторов и неоднозначного действия учтенных производственная функция является функцией лишь в статистическом смысле.

В начале 20 века производственные функции начали широко использоваться в экономическом анализе и популярностью пользовалась функция Кобба – Дугласа, которая имела вид [2]:

$$y = A \cdot L^a \cdot K^{1-a}$$

где y – результат производства; A – постоянный параметр; L, K – факторы производства (труд и капитал); a – коэффициент регрессии.

В отечественной науке изучению экономических процессов при помощи выявления функциональных зависимостей были посвящены работы В.М. Обухова, В.С. Немчинова, Б.С. Ястремского и т. д. Но широкого применения производственные функции не имели.

Для анализа были взяты 100 хозяйств за период 2003–2005 гг. На базе данных этих хозяйств были построена функция зависимости прибыли сельскохозяйственных предприятий (y) от следующих факторов производства – (x_1 – объема сельхозугодий, x_2 – численности работников с/х, чел/100 га, x_3 – стоимость основных средств предприятия, тыс. руб/га).

Провели корреляционно – регрессионный анализ зависимости прибыли от данных факторов, получили линейные уравнения:

$$\text{Для 2005 г.: } y = 11,13 - 2,48x_1 + 0,64x_2 + 0,12x_3 \quad R_2 = 0,876;$$

$$x_1 \neq 0; x_2 \neq 0; x_3 \neq 0$$

Коэффициент детерминации характеризует высокую зависимость прибыли предприятия от площади сельскохозяйственных угодий, численности работников данных предприятий и стоимости основных средств.

Пролагорифмировав данные линейные уравнения переходим к степенной функции (производственной). Для 2005 г.: $y = 2,41 \cdot x_1^{-0,9} \cdot x_2^{0,4} \cdot x_3^{2,12}$.

Данная функция означает то, что если увеличится численность людей, занятых в сельском хозяйстве на 1%, то выпуск возрастет в 0,44 раза, если увеличится стоимость основных средств, то выпуск возрастет в 2,12 раза. Значительный рост прибыли в связи с ростом стоимости основных средств еще раз подтверждает то, что на сельскохозяйственных предприятиях машинно – тракторный парк имеет высокий уровень износа, поэтому пополнение основных средств на современном этапе вызовет высокий рост производства продукции.

При изучении факторов роста экономики выделяют экстенсивные факторы роста (за счет увеличения затрат ресурсов, т.е. увеличения масштаба производства) и интенсивные факторы роста (за счет повышения эффективности использования ресурсов).

С помощью производственных функций можно выразить масштаб и эффективность производства. Это возможно сделать если выпуск и затраты выражены в соизмеримой форме, для этого воспользуемся относительными (безразмерными) показателями.

В относительных показателях производственная функция записывается следующим об-

разом: $\frac{Y}{Y_0} = \left(\frac{K}{K_0} \right)^{a_1} \cdot \left(\frac{L}{L_0} \right)^{a_2}$. Где Y_0, K_0, L_0 – значение выпуска и затрат фондов и труда в предыдущем году.

Если обозначить выпуск и ресурсы в относительных (безразмерных) единицах измерения через $\tilde{Y}, \tilde{K}, \tilde{L}$, то производственная функция выразится так: $\tilde{Y} = \tilde{K}^{a_1} \cdot \tilde{L}^{a_2}$. Для определения

эффективности сельскохозяйственного производства воспользуемся частными показателями эффективности ресурсов – фондоотдачей $E_K = \frac{\tilde{Y}}{\tilde{K}}$, и производительность труда $E_L = \frac{\tilde{Y}}{\tilde{L}}$.

Для 2005 г. $E_K = 1,348$; $E_L = 2,0$; $E_3 = 1,796$. Определив относительные эластичности по фондам и труду ($a_L = 0,12$, $a_K = 0,62$; $a_3 = -0,26$) находим обобщающий показатель эффективности.

$$E = E_3^{a_3} E_K^{a_K} \times E_L^{a_L} = 1,796^{-0,26} \times 2,0^{-0,26} \times 1,348^{0,62}$$

Прибыль сельского хозяйства в 2005 году увеличилось в 2,21 раза за счет роста масштаба производства в 1,119 раза, а за счет повышения эффективности производства в 1,974 раза.

Так как степени производственной функции больше единицы, то выпуск растет быстрее, чем растут факторы производства, поэтому данная производственная функция $y = 2,41 * x_1^{-0,9} * x_2^{0,4} * x_3^{2,12}$ описывает растущую экономику.

ЛИТЕРАТУРА

1. Соснаускене О.И. Оптимизация прибыли. М.: Экзамен, 2006.
2. Трегубов К.Г. Математические методы анализа производственных взаимосвязей в сельском хозяйстве. М.: Колос, 1972.

ЗАЙКОВ В.П.

ЭВОЛЮЦИЯ И СОВРЕМЕННЫЕ НАУЧНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФИНАНСОВОЙ ШКОЛЫ

Зарождение, развитие, трансформация отечественной финансовой науки в целом, и ее управленческого раздела (в современной терминологии – «финансового менеджмента») в частности, имеют национальные особенности. Первая попытка формулировки финансовых проблем была сделана Ю. Крижаничем еще в XVII веке. В его главном труде «Политичны думы» финансовая система понимается как важнейший фактор укрепления государственности, приводится задачи в области государственных финансов [9]. Помимо Ю. Крижанича, в тот исторический период проблемы финансов и финансового управления были затронуты в работах известных общественных деятелей и экономистов, таких как, Г. Котошихин (работа «О России в царстве Алексея Михайловича»), И.Т. Посошков («О скудости и богатстве»); декабристов: Н.И. Тургенева («Опыт теории налогов»), М.Ф. Орлова (вопросы государственного кредита), А.И. Якубовича, А. Бестужева (вопросы налогообложения); революционеров-демократов: Н.А. Добролюдова, А.И. Герцена, Н. Огарева (критика финансовой системы и нецелевого расходования бюджетных средств).

Период второй половины XIX – начала XX вв. можно охарактеризовать как научное оформление российской финансовой школы в лице ее видных представителей того времени, таких как, Горлов И.Я. (теория финансов и финансовая статистика), Осокин Е.Г., Лебедев В.А. (финансовое право). Фундаментальные научные труды, монографии по основам финансовой науки были написаны И.И. Янжулой (1846-1914), И.Х.Озеровым (1869–1942).

Основными особенностями дореволюционной российской финансовой школы можно назвать:

- а) описательный характер изложения финансовых вопросов публичных союзов, государства;
- б) удаление большого внимания критике существующей системы налогообложения;
- б) практическое отсутствие научного инструментария;
- в) количественные методы управления финансами не рассматривались;
- г) тесная связь финансовой науки с вопросами финансового права и т.д.

В числе других особенностей, выражающих суть научных российской финансовой школы дореволюционного периода можно назвать теорию финансовых вычислений, значительный

вклад в развитие которой был сделан известными русскими учеными: Малешевским Б.Ф., Семеновым В., Гончаровым П.М., Лунским Н.С., Евзлиным З.П. и др. Теория финансовых вычислений русских ученых-экономистов получила мировое признание, однако позже, в советский период, это научное направление практически не развивалась.

Дореволюционная финансовая наука была представлена официальными периодическими изданиями:

- «Коммерческая газета» (1824 г.);
- «Журнал для акционеров» (1840-е годы);
- «Биржевые ведомости» (1861 г.);
- «Сборник сведений и материалов по ведомству министерства финансов» (1864 г.);
- «Ежегодник министерства финансов» (1868 г.);
- «Вестник финансов, промышленности и торговли» (1883 г.);
- «Русское экономическое обозрение» (1897 г.) и рядом других.

Для советского периода в истории нашей страны, прежде всего, характерно размежевание между финансовой наукой и финансовым правом, приоритетная разработка вопросов теории и практики государственных (централизованных) финансов. Вместе с тем, вопросы управления финансов (государственных, кооперативных) предприятий рассматривались в ограниченном объеме, односторонне, преимущественно в рамках бухгалтерского учета, в форме «анализа баланса». Направление советской финансовой науки под названием «Балансоведение: Анализ баланса» успешно развивалось усилиями таких ученых, как, Соколов Я.В., Рощаховский А.К., Рудановский А.П., Блатов Н.А., Николаев И.Р. и др. В 60-70-х годах происходил процесс трансформации указанного научного направления в анализ хозяйственной деятельности, а затем – в теорию экономического анализа, имеющего одним из базовых разделов - «Финансовый анализ» (Татур С.К., Андрианов Д.П., Дячков М.Ф., Баканов М.И., Шеремет А.Д., Каракоз И.И., Дембинский Н.В., Александровский А.П. и др.).

Финансовая мысль советской финансовой науки отражалась в главном периодическом издании – журнале «Финансы СССР» (прежние названия: «Вестник финансов», «Известия Наркомфина», «Финансовая газета», «Финансы и народное хозяйство», «Финансы и социалистическое хозяйство»), а среди ведущих ученых-финансистов этого периода можно отметить Н.П. Брюханова, И.Г. Борисова, Г.Я. Сокольников, П.П. Генделя, Л.Л. Оболенского, Э.Э. Понтовича, Л.Н. Юровского, М.И. Боголепова, И.Х. Озерова и др.

Реформирование экономики страны от планово-директивной к переходно-рыночной в начале 90-х годов, сопровождалось кардинальными изменениями в мировоззрении российских ученых-экономистов, в основном, под влиянием англо-американской финансовой школы. Этому способствовали:

- а) формирование в условиях чередующихся общенациональных финансовых кризисов, отечественного фондового рынка;
- б) создание и развитие сети коммерческих банков, совершенствование банковского законодательства;
- в) развитие предпринимательства, частной формы хозяйствования;
- г) создание и последующее реформирование налоговой системы;
- д) снятие административных и экономических барьеров для выхода российских предприятий на международный рынок и т.д.

Первые годы 90-х можно признать вторым рождением российской финансовой науки. Дальнейшее, наблюдаемое и сегодня, рыночное развитие экономики во всех ее сферах, совершенствование форм и условий хозяйствования, расширение объектов предпринимательской и некоммерческой деятельности организаций и физических лиц, и вместе с тем, все возрастающая сложность бюджетных процессов, естественным образом сказываются на развитии отечественной финансовой науки. Сравнивая первые учебные и научные издания по финансам середины 90-х годов, с появившимися в последние несколько лет, можно констатировать существенные изменения в интерпретации ключевого понятия финансовой науки – «финансы», формирование новых в ней разделов, в частности, финансового менеджмента.

Как это часто бывает, в молодой, только формирующейся науке, в ней нет устоявшихся определений, однозначности формулировок, точного структурирования разделов науки. На сегодня, так обстоит дело и с финансовым менеджментом, как одним из основных разделов финансовой науки. В современных отечественных учебных и научных изданиях, экономических словарях, можно встретить различные, и даже противоречащие друг другу определения финансового менеджмента. Эти определения не носят универсального характера, затрудняют изучение одноименной дисциплины в вузах студентами экономико-управленческих специальностей, а с другой стороны создают творческую почву для поиска новых парадигм в финансовом менеджменте.

Проанализируем наиболее часто встречающиеся в отечественной литературе определения финансового менеджмента (см. также авторские работы [5, 4], которые одновременно отражают сущность научных направлений современной российской финансовой школы.

1. Определение финансового менеджмента на основе англо-американского подхода.

Финансовый менеджмент трактуется в зарубежной практике в приложении к акционерным предприятиям (корпорациям), а в качестве главного инструмента финансового управления используются ценные бумаги, в том числе, акции и облигации [3]. Такому определению финансового менеджмента, в той или иной интерпретации, придерживается ряд Российских ученых. Например, в учебнике Ионовой А.Ф., Селезневой Н.Н. [6, с. 9] имеет место следующее определение:

«Финансовый менеджмент – система управления корпоративными финансами».

Управление финансами акционерного общества достаточно подробно освещается, в том числе, и в работах профессора А.М.Ковалевой, например, [12].

Определение финансового менеджмента в плоскости акционерных обществ заслуживает внимания. Однако, по нашему мнению, российская специфика экономики (неразвитость фондового рынка, подорвавшееся доверие у населения к участию в предлагаемых инвестиционными фондами финансовых операциях, как правило, низкая доходность по акциям или вообще ее отсутствие, большой удельный вес небольших по масштабам деятельности закрытых акционерных обществ и т.д.), пока не позволяет в полной мере применять в России англо-американский опыт. В перспективе, когда все российские хозяйствующие субъекты перейдут на международные формы отчетности (МСФО), а на фондовом рынке будут свободно обращаться высоко котируемые, ликвидные и весьма доходные (с превышением официального уровня инфляции) акции российских крупных компаний, такая возможность вероятно, появится.

2. Определение финансового менеджмента во взаимосвязи с бухгалтерским учетом.

Отличительной особенностью такого научного направления, которое возглавляется профессором СПбГУ, членом Методологического совета по бухгалтерскому учету при Минфине РФ, членом Президентского совета Института профессиональных бухгалтеров Ковалева В.В. является то, что акцент делается на тесная связь финансового менеджмента и бухгалтерского учета, чему, как считает этот известный российский ученый, имеется определенное логическое объяснение [8, 7]:

- а) во-первых, на многих Российских предприятиях должности финансового менеджера (директора) и главного бухгалтера совмещены;
- б) во-вторых, многие решения финансового характера принимаются на основе анализа информации, представленной в бухгалтерской отчетности;
- в) в-третьих, структура финансового менеджмента как учебной дисциплины, может быть составлена и понята исходя из бухгалтерского баланса. Так, согласно [8, с. 40]:

«Финансовый менеджмент – это система действий по оптимизации баланса хозяйствующего субъекта».

Научное направление профессора Ковалева В.В. выражает логику принятия финансовых решений в отношении активов и источников средств коммерческой организации, рассматривает вопросы финансового анализа и планирования, опираясь на статическое представление бухгалтерского баланса. В самом общем виде, деятельность финансового менеджера может быть структурирована с использованием разделов баланса следующим образом (таблица 1).

Задачи, решаемые финансовым менеджером предприятия на основе статического представления бухгалтерского баланса

Задачи (ключевые области)	Используемые разделы баланса
Финансовые решения краткосрочного характера	II Оборотные активы V Краткосрочные обязательства
Финансовые решения долгосрочного характера	I Внеоборотные активы III Собственный капитал и резервы IV Долгосрочные обязательства
Решения по управлению финансовыми ресурсами	I Внеоборотные активы II Оборотные активы
Решения по управлению источниками финансирования	III Собственный капитал и резервы IV Долгосрочные обязательства V Краткосрочные обязательства
Решения по планированию финансового состояния	Все разделы баланса

Пропагандируя широкое использование в финансовом менеджменте при принятии управленческих решений в качестве основной информационной базы – финансовую отчетность, вместе с тем, профессор Ковалев В.В. не исключает и другие определения финансового менеджмента, например, как [8]:

- а) системы управления финансами хозяйствующего субъекта;
- б) системы действий по оптимизации финансовой модели фирмы;
- в) учебной дисциплины;
- г) науки, раздела неоклассической теории финансов и т.д.

3. Определение финансового менеджмента в контексте постановки и достижения целей.

Данное научное направление характерно для научной школы Финансовой академии при Правительстве РФ, возглавляемой известным ученым, профессором Стояновой Е.С. Под ее непосредственным руководством была написана, по сути, одна из первых отечественных книг – «Финансовый менеджмент», 1993 г., которая в последующем выдержала не одно издание. Профессор Стоянова Е.С. дает следующее определение финансовому менеджменту: «Финансовый менеджмент – это наука управления финансами предприятия, направленная на достижение его стратегических и тактических целей» [10, с. 8].

Научное направление Стояновой Е.С. в российской финансовой школ, в частности, предполагает:

- а) в отличие от американского подхода - использование широкого набора методов для достижения целей предприятия, а финансовый менеджмент воспринимается с позиции критериев принятия финансовых решений;
- б) в отличие от научного направления Ковалева В.В. – что «не следует «подводить» под финансовый менеджмент смежные дисциплины: финансовый анализ, бухгалтерский учет, финансовую математику и т.д.», поскольку в Российских вузах это самостоятельные учебные дисциплины, изучаемые студентами достаточно подробно [10, с. 14, 15].

В научном направлении Стояновой Е.С. подробно рассматриваются вопросы стратегии (инвестиционная стратегия, инвестиционный анализ) и тактики финансового менеджмента (управление оборотным капиталом и его элементами), риск-менеджмента.

Более развернутую формулировку финансового менеджмента, дает последователь научной школы Стояновой Е.С., профессор Шохин Е.И. [11, с. 23.]:

«Финансовый менеджмент как наука представляет собой систему знаний по эффективно-му управлению денежными фондами и финансовыми ресурсами предприятий для достижения стратегических целей и решения тактических задач». Аналогичное определение финансового менеджмента можно встретить в литературе других авторов, например, в [2].

4. Определение финансового менеджмента как процесса управления или искусства принятия управленческих решений.

Наиболее характерно данное определение в подходе к финансовому менеджменту прослеживается в работах профессора Бочарова В.В. (Санкт-Петербургский государственный

университет экономики и финансов). Так, согласно [1, с. 32]: «Финансовый менеджмент представляет собой весь процесс управления воспроизводством на микроуровне с помощью формирования и использования финансовых ресурсов, капитала и денежных потоков, необходимых для осуществления предпринимательской деятельности».

Процесс управления раскрывается автором через управленческие решения по цене и структуре капитала, по привлечению заемного капитала, по реальным инвестиционным проектам, управлению основным, оборотным капиталом, доходами, расходами, прибылью, по формированию и исполнению операционных и финансовых бюджетов.

Аналогичное, но более краткое определение дает профессор Хотинская Г.И. (Московский государственный университет сервиса), специализирующаяся на финансах сферы услуг: «Финансовый менеджмент – управление движением финансовых ресурсов и финансовых отношений, возникающих у хозяйствующих субъектов в процессе движения финансовых средств» [13, с. 12].

Как полагает указанный автор, решения в финансовом менеджменте должны приниматься на основе анализа показателей финансового состояния предприятия (ликвидность, устойчивость, имущественное положение, финансовый результат).

5. Определение финансового менеджмента как системы управления финансами (предприятия).

Такое определение в качестве альтернативного, предлагают в том числе, и некоторые из выше упомянутых российских ученых. Например, профессор Ковалева А.М. (Государственный университет управления) [12, с. 5]:

«Финансовый менеджмент – это система управления финансами коммерческой организации, направленная на развитие и совершенствование финансовых отношений путем постоянного внедрения новых принципов, форм, структур и методов управления с целью повышения эффективности производства».

Как видно из последнего приведенного определения, финансовый менеджмент рассматривается не как наука, или процесс управления, а как система управления. Объектом управления, по мнению этого и ряда других авторов, являются денежные отношения (финансы), посредством которых осуществляется производственно-хозяйственная деятельность по привлечению, распределению и использованию фондов и ресурсов. Субъектом управления является лицо или группа лиц, организующих финансы. В качестве субъекта финансового менеджмента могут выступать: финансовый директор, финансовые менеджеры, работники финансовой службы (управления) коммерческой организации, вырабатывающие тактику и стратегию финансового менеджмента. Так, профессор Ковалев В.В. в составе объекта управления структурно выделяет три элемента:

- а) источники финансовых ресурсов;
- б) финансовые ресурсы;
- в) финансовые отношения,

а субъект управления рассматривает шире – в виде управляющей подсистемы, состоящей, в свою очередь из:

- а) организационной структуры управления финансами;
- б) кадров;
- в) финансовых инструментов;
- г) финансовых методов;
- д) информации финансового характера;
- е) технических средств управления финансами.

Система управления финансами (финансовый менеджмент) функционирует на основе обработки информации о денежном потоке в условиях правового и нормативного обеспечения процесса управления [7].

Таким образом, в современной российской финансовой школе существуют различные научные направления и нет единого мнения по поводу определения понятия «финансовый менеджмент». Оценивая преимущества того или иного подхода к этому вопросу, по нашему мнению, консенсус можно достичь, определяя финансовый менеджмент как систему управления, выходом (иначе, результатом управления) в которой, является финансовый поток. Цели

и задачи функционирования такой системы должны определяться требуемыми качественными и количественными характеристиками финансового потока, а воздействуя на финансы, отражающие отношения по поводу источников финансирования, формирования и использования денежных фондов, финансовых ресурсов этого их достичь.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бочаров В.В. Современный финансовый менеджмент. СПб.: Питер, 2006.
2. Быстров С.А. Финансовый менеджмент в туризме. СПб.: Издательский дом «Герда», 2006.
3. ВанХорн Дж.К., Вахович Д.М. (мл.) Основы финансового менеджмента: Пер. с англ.- М.: Издательский дом «Вильямс», 2005.
4. Зайков В.П. Научные подходы и системная парадигма в финансовом менеджменте // Экономика и управление: вопросы теории и практики. 2006. № 3.
5. Зайков В.П. Научные подходы к финансовому менеджменту // Сборник статей VI Международной научно-практической конференции «Современный Российский финансовый менеджмент: состояние, проблемы, развитие». Пенза: ПДЗ, 2006.
6. Ионова А.Ф., Селезнева Н.Н. Финансовый анализ: Учебник. М.: ТК Велби, 2006.
7. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. М.: Финансы и статистика, 2005.
8. Ковалев В.В. Основы теории финансового менеджмента: Учебно-практическое пособие. М.: ТК Велби, 2007.
9. Пушкарева В.М. История финансовой мысли и политики: Учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 2003.
10. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / Под ред. Стояновой Е.С. М.: Перспектива, 2004.
11. Финансовый менеджмент: Учеб. пособие / Под ред. Шохина Е.И. М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2004.
12. Финансовый менеджмент: Учебник / Под ред. А.М. Ковалевой. М.: ИНФРА-М, 2005.
13. Хотинская Г.И. Финансовый менеджмент (на примере сферы услуг): Учеб. пособие. М.: Дело и сервис, 2006.

ЗДУНКЕВИЧ А.М.

ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ СОДЕРЖАНИЕ И ПРИНЦИПЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ КОРПОРАЦИИ

В современной экономической литературе корпорацию определяют как фирму, имеющую статус юридически независимого субъекта, в котором собственность разделена на части (доли, паи, акции), и ответственность каждого совладельца ограничена его вкладом в предприятие. По классическому определению Ван Хорна, «корпорация – это обезличенное предприятие, созданное законом: оно может владеть имуществом и брать на себя обязательства» [1, с. 21].

Развивая данную теоретическую позицию, можно прийти к следующему определению. Корпорация представляет собой особую форму системной организации экономических отношений, обладающую взаимосвязанной совокупностью следующих базовых признаков:

- обезличенный способ участия в капитале;
- ограниченная ответственность участников корпорации по результатам ее деятельности;
- воплощение системы корпоративных отношений в лице самой корпорации как юридического лица (интегрального субъекта);
- наличие устойчивой техноструктуры;
- противоположность действительного и фиктивного капитала.

Воплощенная в фиктивном капитале корпорации стоимость ее ценных бумаг получает определение, не связанное с изменением их номинальной стоимости и стоимости действительного капитала. Колебания рыночной стоимости акций зависят от величины и риска по-

лучения доходов, на которые они дают право, в том числе и ожидаемых доходов. По справедливому замечанию К. Маркса, ценные бумаги воплощают в себе «накопленные притязания» [3, с. 513].

Это означает, что стоимость ценных бумаг отражает воздействие множества внешних по отношению к корпорации факторов. В ходе воспроизводства финансовый процесс капитализации прибыли корпорации от одного цикла к другому отделяет величину стартового вклада в уставный капитал от размера рыночной стоимости капитала, приходящегося на долю каждого участника. Движение фиктивного капитала шаг за шагом отчуждается от движения действительного капитала. Однако рынок и инвестиционный процесс обеспечивают необходимые точки соприкосновения между ними. Функционально такое соприкосновение обеспечивается с помощью финансовой системы корпорации.

Следует отметить, что финансовая система отечественных корпораций пока еще не реализует одну из своих важнейших функций – привлечение финансово-инвестиционных ресурсов в целях модернизации и технологического преобразования общественного производства. Для России до сих пор характерны существенные разрывы между действительным и фиктивным капиталом корпораций, нестабильность оборота корпоративных ценных бумаг на финансовом рынке.

Финансовый менеджмент ряда российских корпораций выходит за привычные рамки реализации функций, необходимых для обеспечения финансово-инвестиционного процесса и претерпевает редукцию в направлении превращения в инструмент обеспечения нелегитимных интересов какой-то группы частных лиц. При этом финансовая система корпорации трансформируется и не обеспечивает необходимой прозрачности для участников корпоративного капитала и контрагентов корпорации.

В последние годы российские корпорации становятся участниками процессов глобальной интеграции, которые предъявляют к их финансовой системе качественно новые требования. На первый план выходят следующие аспекты ее функционирования и развития:

- обеспечение финансовой устойчивости развития корпоративных отношений;
- обеспечение глобальной конкурентоспособности отечественных корпораций;
- эффективный оборот корпоративных ценных бумаг;
- снижение инвестиционных рисков корпораций;
- защита корпоративной собственности;
- обеспечение прозрачности финансовой системы корпорации.

Практическая значимость указанных аспектов обуславливает потребность в разработке комплекса вопросов устойчивого развития финансовой системы корпорации. При этом необходимо исходить из того, что в корпоративном секторе трансформационные процессы уступают место эволюционным процессам, что сказывается и на приоритетности научных задач. Представляется, что наиболее востребованными становятся возможности институционального и эволюционного подходов к исследованию финансовой системы корпорации, позволяющие раскрыть принципы развития и институциональную структуру данной системы.

В рамках современной теории корпорации особое место занимает концепция взаимозависимости структуры рынка, поведения конкурентов и результатов хозяйственной деятельности предприятия. Рынок при этом рассматривается как среда взаимодействия отдельных фирм, отраслей, национальных хозяйств.

Соответственно, структура рынка характеризуется с помощью показателей отраслевой концентрации, степени дифференциации продукции, высоты барьеров, стоящих на пути входа в отрасль. Структурные показатели рынка являются главным фактором, определяющим рыночную политику корпорации и, следовательно, финансовые результаты ее деятельности. В данном случае принципиально важен способ обеспечения необходимых для корпорации конкурентных преимуществ.

Корпорации диверсифицированного типа, оперируя одновременно на нескольких рынках, получают ряд преимуществ перед другими хозяйствующими субъектами, поскольку их влияние на структуру рынка усиливается благодаря большим возможностям создания вертикально интегрированных структур в отдельных отраслях или диверсификации в смежные отрасли за счет перераспределения и концентрации финансовых ресурсов, внутрифирменным

механизм согласования и координации рыночной политики. А. Гримм трактует последнее обстоятельство в качестве одного из основных мотивов создания корпораций диверсифицированного (конгломератного) типа [6, р. 24]. Экономическое влияние на внешние рыночные связи, наличие внутренних корпоративных товарных и финансовых «рынков» являются источниками высоких устойчивых прибылей таких корпораций и обеспечивают их инвестиционную привлекательность.

Для понимания сущности финансовой системы корпорации важен принцип достижения экономического равновесия во внутренней среде корпоративных отношений на основе регулирования обращающейся в ней денежной массы. Перспективен подход к исследованию корпорации под углом зрения эффективного согласования протекающих в ней финансовых и инвестиционных процессов [5, с. 81–83].

Отметим, что корпоративный капитал создает широкие возможности для публичного инвестирования, вовлекает в инвестиционный процесс те сбережения, которые прежде были мало доступны для бизнеса. Выделим в данном отношении сбережения физических лиц. Стремление экономических субъектов домохозяйств оптимизировать свои доходы приводит их на рынок корпоративных ценных бумаг, а их доходы трансформирует в источник финансового обеспечения инвестиционного процесса. Тем самым финансовая система современной корпорации переплетается в своем функционировании и развитии с финансовой системой домохозяйства.

Взгляд на корпорацию как на инструмент эффективного согласования финансовых и инвестиционных процессов является теоретическим отражением зрелой системы корпоративных отношений в странах с развитой рыночной экономикой. Инвестиционный бум конца XX века был закономерно связан с двумя факторами:

- активным участием финансовой системы домохозяйства в формировании спроса на капитал;
- развитием ценных бумаг как формы фиктивного капитала, адаптированной к условиям инвестирования сбережений домохозяйств.

Раскрывая возможности институционального подхода к финансовой системе корпорации, Р. Коуз справедливо отмечает, что при каждой сделке «необходимо проводить переговоры, осуществлять надзор, устанавливать взаимосвязи, устранять разногласия» [2, с. 26]. Противопоставив два возможных способа координации – децентрализованный, присущий рынку, и централизованный, характерный для сознательно управляемых организаций, Р. Коуз пришел к выводу о том, что при выборе организационной формы и размеров фирмы решающими являются соображения экономии транзакционных издержек.

Корпорация возникает в ответ на дороговизну рыночной координации. Таким образом, особенности функционирования ее финансовой системы связаны с последовательным внедрением внутреннего ценового механизма и внутреннего административного контроля: в той мере, в какой указанный контроль обеспечивает экономию транзакционных издержек, корпоративная организация оправдывает надежды акционеров.

Конкретизируя институциональную концепцию корпорации, Ф. Найт обращает особое внимание на связи транзакционных издержек с неопределенностью относительно будущих цен, объемов поставок конкурентов, качества товара и сырья, наличия и доступности сырья и характеристик торговых партнеров. Корпорация осуществляет выбор между издержками неопределенности, свойственными внешней среде, и издержками внутренней координации производственных процессов [4, с. 328]. Такой выбор приводит к формированию в ее финансовой системе особого блока страхования рисков.

Существенные возможности анализа финансовой системы корпорации предоставляет воспроизводственный подход. В его рамках финансовая система корпорации раскрывается как взаимодействие двух противоположных сторон:

- реальной стороны, которая складывается на основе денежных фондов и потоков, необходимых для воспроизводства стоимости действительного капитала корпорации;
- виртуальной стороны, которая складывается на основе эмиссии, оборота и погашения ценных бумаг, обеспечивающих воспроизводство фиктивного капитала корпорации.

Воспроизводственный подход к финансовой системе корпорации обеспечивает раскрытие целевой функции данной системы под углом зрения развития корпорации.

Представляется, что воспроизводственный подход позволяет установить и основные функции финансовой системы корпорации. При этом мы исходим из того, что функциональное содержание финансовой системы корпорации задано двояким образом:

- взаимосвязями, складывающимися между необходимыми для воспроизводства стоимости действительного капитала денежными фондами и фондами фиктивного капитала;
- взаимосвязями денежных потоков и потоков ценных бумаг.

К основным функциям финансовой системы корпорации следует отнести:

- первичное формирование капитала корпорации;
- обеспечение потребностей воспроизводственного процесса корпорации;
- согласование интересов участников корпоративных отношений;
- формирование, фиксация, распределение и инвестиционное использование прибыли корпорации;
- страхование корпоративных рисков;
- инвестирование развития действительного капитала;
- проведение эмиссии ценных бумаг в целях развития капитала;
- гармонизация взаимодействия корпорации с ее социальной средой.

Структура финансовой системы корпорации поддерживает указанные основные функции. Мы исходим из того, что финансовая система корпорации обладает сетевой структурой, в которой особый центр создает все необходимые корпорации денежные фонды и потоки и управляет ими, а также осуществляет эмиссию ценных бумаг. Такому центру подчинены основные структурные элементы, ориентированные на обеспечение внутренних корпоративных расчетов, внешних расчетов корпорации, заимствования и кредитования, страхования возникающих рисков, инвестирования развития корпорации, эмиссии и оборота ценных бумаг, а также финансового контроля.

Функциональный подход к финансовой системе корпорации позволяет углубить анализ взаимодействия между действительным и фиктивным капиталом, в котором складываются важнейшие параметры воспроизводственного процесса корпорации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ван Хорн Дж.К. Основы управления финансами. М.: Финансы и статистика, 2000.
2. Коуз Р. Природа фирмы: Истолкование. М.: Дело, 2001.
3. Маркс К. Капитал. Т. 3. // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 25. Ч. I.
4. Найт Ф.Х. Риск, неопределённость и прибыль. М.: Дело, 2003.
5. Фридмен М. Капитализм и свобода. Нью-Йорк, 1982.
6. Buehner R. Strategie und organisation. Wiesbaden, 1995.

ЗОКАЕВ Т.Н.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА МИНЕРАЛЬНОЙ ВОДЫ

В условиях формирования и развития рыночных отношений любой предприниматель или любая коммерческая структура будет функционировать и нормально развиваться только в том случае, если он будет получать доход, то есть будет работать прибыльно. Говорить о проблеме эффективности в производстве минеральной воды на сегодняшний момент становится очень актуальным, однако не следует при этом забывать, что минеральная вода – это, прежде всего, стратегический бальнеологический продукт. Каково же на самом деле конечное определение эффективности функционирования предпринимательских структур в производстве минеральной воды? Необходимо, прежде всего, дать и разграничить такие понятия как «эффект» и «эффективность».

Сама эффективность – это явление, оказывающее влияние на целый комплекс социально-экономических аспектов и определяет уровень благосостояния общества.

Эффективность от латинского слова «effectus» – исполнение, действие. В самой основе понятия «эффективность» подразумевается именно «техническая эффективность» или «технологическая». Категория экономической эффективности может быть обозначена как степень взаимного соответствия соотносимых и соподчиненных экономического эффекта и примененных или потребленных для его производства ресурсов [2].

В дальнейшем эффективность стали применять уже и экономисты, рассматривая это понятие как отношение произведенной продукции к ее полной себестоимости. Во взаимосвязи с категорией «эффект» категория «эффективность» может быть определена как степень взаимного соответствия соотносимых эффекта начальному или промежуточному результатам [1].

Если рассматривать суть экономической категории эффективности – то это понятие, прежде всего, подразумевает прибыльность производственных отношений. Если конкретно применять к производству минеральной воды, то здесь подразумевается получение максимальной прибыли при минимальных затратах (как и при любом производстве), но с учетом того чтобы производство и добыча не нарушали экологической обстановки региона. Кроме того, необходимо учитывать социальный эффект от производства минеральной воды, так как потребление минеральной продукции положительно сказывается на самочувствии населения и приносит огромную пользу обществу. Поэтому обобщая все вышесказанное, эффективность производства минеральной воды – это целенаправленный процесс получения прибыли с минимизацией производственных затрат, предусматривающий социально-оздоровительный и рационально-природопользовательский аспекты производственной деятельности.

Содержание самого понятия «эффективность», его основных характеристик и категорий, полностью поменялись под воздействием и развитием рыночных отношений. Так как в основе предпринимательской деятельности лежит получение прибыли, то в качестве определяющей характеристике, лежит максимизация получаемой прибыли. А для производимая продукция должна быть не только хорошей, но и быть конкурентоспособной. На основе микроуровня, пересматриваются и макроэкономические интересы, то есть на первый плане выходит достижение максимизации национального дохода и валового внутреннего продукта, и как следствие этого, повышение уровня жизни населения. Это вполне объяснимо, так как от эффективного развития предприятий зависят макроэкономические показатели, чем выше экономическая эффективность отдельных хозяйствующих субъектов, тем выше показатели по экономике в целом [2].

Понятие «эффект» подразумевает получение конечного результата в натуральных показателях, а понятие «эффективность» – это относительный показатель, который применительно к производству минеральной воды должен включать не менее четырех основных составляющих сфер – экономическую, социальную, техническую и экологическую.

Вполне понятно, что все эти четыре сферы взаимосвязаны. Но какая из них является приоритетной – необходимо еще разобраться. С точки зрения предпринимателя, экономическая цель – приоритетная. Ясно, что любое производство, если оно начинается не за счет государства, должно приносить прибыль. С другой стороны, несмотря на тот факт, что производство минеральной воды – это бизнес с многомиллионными доходами остается социально-оздоровительная сторона производства. Если бы минеральная вода не приносила бы никакой оздоровительной пользы, то кто бы ее покупал? Другой вопрос, минеральное производство связано с использованием природных недр, принадлежащих по закону государству и следить за рациональностью этого бизнеса – это дело нескольких контролирующих государственных структур. То есть в связи с этим основными целями производства минеральной воды является получение и максимизация прибыли и удовлетворение спроса населения на лечебную воду. Существует миф, что производство минеральной воды – это довольно дешевый производственный процесс. Однако добыча действительно качественной и полезной продукции предусматривает наличие довольно дорого оборудования, плюс получение лицензии, плюс

налоги на использование земных недр, плюс дорогостоящие современные линии по розливу минеральной воды. Все в конечном итоге выливается в огромные инвестиционные потоки окупить которые не так-то просто. Вот поэтому перед предпринимателями практически всегда стоит дилемма – производить настоящую минеральную продукцию или снизить любым способом свои затраты [3].

Вместе с правильно отобранным критерием оценки эффективности предпринимательской деятельности необходимо определить основные факторы, влияющие на производство и эффективность розлива минеральной воды.

Специфической чертой отечественного предпринимательства в РФ является тот факт, что уровень подготовки управленческих кадров и уровень их экономической подготовленности еще крайне низок. Это объясняется тем, что в течении долгих лет предпринимательство в России как класс вообще не существовало. В настоящее время многие высшие учреждения ведут ускоренные образовательные программы по подготовке и переподготовке управленческих кадров, которые уже дают свои плоды. Однако, бизнес-образование должно быть одним из приоритетных направлений подготовки специалистов высшей школы.

Еще одной немаловажной проблемой является несовершенство правовой базы предпринимательской деятельности, законодательство отнюдь не стоит на защите прав предпринимателей, и в настоящее время все отечественное законодательство построено без учета интересов предпринимательского сектора [4].

Производство минеральной воды – весьма специфическая отрасль промышленности, которую нельзя ставить в один ряд ни с одной отраслью.

По нашему мнению, целесообразно выделить такое понятие минераловодческий подкомплекс – это комплекс организационных структур, включающих производство минеральной воды, ее добычу, промышленный розлив, обслуживание санаторно-курортного комплекса, производство ПЭТ и стеклотары.

Минеральная вода, помимо пищевого аспекта обладает еще и бальнеологическим действием, поэтому разработка новых скважин, производство и освоение новых источников требует не только огромных финансовых вложений, но и должно быть защищено законодательно. В настоящее время ни одно государственное предприятие не занимается разработкой и производством минеральной воды – все обеспечивает предпринимательский сектор. Помимо обще принятых налогов на прибыль, НДС, предпринимательские структуры, занимающиеся разработкой скважин уплачивают налоги на использование земных недр и природных ресурсов. И даже это не главное. Большинство скважин находится на территории заповедных мест, и чтобы обеспечить добычу минеральной воды, даже имея на руках лицензию, нужно идти в обход законодательства и договариваться с местными властями, которые чинят различные препоны предпринимателю.

Мы много говорим о некачественной или не натуральной минеральной воде, которую в настоящее время производят многочисленные мелкие фирмы. Однако как работать честно, если за разработку каждой скважины, помимо уплаты всех лицензионных сборов предприниматель облагается данью в разы превышающей стоимость лицензии.

Потребность в производстве минеральной воды постоянно растет, потребитель все больше приходит к выводу, что полезнее потреблять свою отечественную воду, а не синтетическую заграничную. И первоочередной задачей предпринимателя является обеспечить население высококачественной и полезной минеральной водой.

Еще одним аспектом повышения эффективности производства минеральной воды является тот факт, что минеральная вода с ее лечебными свойствами является ключевым моментом в развитии Кавказских Минеральных Вод как региона. Все лечение на курортах КМВ основано на минеральной воде и от того, каково ее качество зависит, будут ли развиваться в дальнейшем регионы или население предпочтет отдыхать на курортах Варны или Чехии.

В условиях развития национальной экономики разработка и реализация предпринимательских программ по решению многоаспектных социально-экономических проблем в КМВ становится основным условием эффективного развития курортов. И в этом свете роль и зна-

чение производства минеральной воды выдвигается в качестве существенного фактора, влияющего на развитие региона в целом.

Вступление России в ВТО поставило новые задачи по совершенствованию управления производства минеральной воды и потребовало разработки программно-целевого метода и методологических проблем в развитии региональной экономики. Все это потребовало более обстоятельного исследования предпринимательской деятельности при производстве минеральной воды [3].

Производство минеральной воды относится к определенной экономической сфере. На нее оказывают воздействие многочисленные внешние и внутренние факторы (рис. 1). Помимо общеизвестных факторов внешней среды таких как политическая ситуация, социально-экономическое положение в стране, природно-климатические факторы, уровень жизни населения, покупательная способность и т.д., существуют еще и специфические факторы:

- государственная поддержки производства минеральной воды;
- расположение минеральных источников и скважин;
- минеральный состав источников;
- ёмкость рынка минеральной воды;
- сопряженность производства с природопользовательским фактором;
- существующие ограничения со стороны государства по лицензированной предпринимательской деятельности.

Внутренние факторы производства минеральной воды зависят от самого предпринимателя, уровня его социально-экономического положения, образования, квалификация, организация и т.д. Однако и здесь существуют свои специфические факторы:

- специфика производственного оборудования (наличие трубопроводов, бурильных аппаратов);
- совмещение производственного и перерабатывающего цикла, то есть законченный цикл производственного процесса;
- обеспечение сохранности лечебных свойств продукции (очистка воды от песка, сопутствующих пород);
- учёт процесса минерализации при производстве и т.д.

Все внешние и внутренние факторы составляют взаимосвязанную систему, которая оказывает воздействия на эффективность производства минеральной воды. Учет всех этих факторов и условий предусматривает создание новых форм и методов управления в предпринимательской среде. В основном они должны быть направлены на рациональное природопользовательское отношение к недрам земли и в то же время учитывать непосредственные интересы предпринимательских структур. К примеру, в достижение этого, необходима целостная система управления предпринимательской деятельностью, созданная и основанная на бизнес-образовании, использовании ресурсного потенциала (человеческого, финансового, материального, природного), а также современных достижений науки и техники.

ЛИТЕРАТУРА

1. Давыдянц Д.Е. Оценка, анализ и пути повышения эффективности экономики. Ставрополь: Кавказский край, 2001.
2. Давыдянц Д.Е., Давыдянц Н.А. Эффект и эффективность предприятия: оценка, анализ, пути повышения. Ставрополь: АГРУС, 2005.
3. Муравьев А.И., Игнатьев А.М., Крутик А.Б. Малый бизнес: экономика, организация, финансы: Учеб. пособие для вузов. СПб.: Изд. дом «Бизнес-пресса», 1999.
4. Раицкий К.А. Экономика предприятия. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2002.

Рис. 1. Система факторов, влияющих на предпринимательскую деятельности при производстве и добычи минеральной воды.

ПРОБЛЕМЫ РАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ
РЕСУРСОВ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Процесс производства в сельском хозяйстве непосредственно связан с использованием земли – главного средства производства. Земля в деревне выступает не только как «предмет труда», но и как средство труда. В отличие от многочисленных средств производства, земля при правильном её использовании улучшается, повышается плодородие, в то время как остальные средства производства: здания, машины, оборудование – изнашиваются.

Способы ведения земледелия всегда были и остаются стержневым элементом социально-экономического развития общества. Этим объясняется исключительное значение земельных отношений, которые относятся как к экономике, так и к политике государства.

Земельные отношения – основа экономической политики с позиции использования производственного и биоклиматического потенциала. В России эта проблема в процессе аграрной реформы ориентированной на изменение форм собственности отошла на второй план из общественного внимания коренные вопросы, рационального использования земли, вложения в землю труда и капитала, повышения ее плодородия.

Преобразование в деревне, в основе которого постоянно находится решение проблемы собственности на землю, не одно столетие было в России основным фактором её политического и экономического противоречия, социальных конфликтов. Итоги проводимой в России земельной реформы, которые могли бы быть более впечатляющими, обусловлены снижением роли землеустройства как основного механизма ее осуществления [4].

В процессе реформирования земельные участки передавались в собственность бесплатно и за плату. Бесплатно передавались участки:

- в общую собственность коллектива – исходя из нормы бесплатной передачи земли на эти цели и количества членов коллектива. Норма устанавливалась решением властей каждого района. В среднем по стране размер доли составил 7–10 гектаров. Если в пользовании организации до приватизации земли было больше земли, чем приходилось по расчету, то излишки передавались в районный фонд перераспределения земель; если меньше – то доля устанавливалась исходя из наличия земель;
- крестьянским (фермерским) хозяйствам – в пределах норм передачи земли в собственность для КФХ. В одних областях норма устанавливалась в расчете на хозяйство, в других – в расчёте на члена крестьянского хозяйства. В средней полосе России эта норма составляла обычно 30–50 гектаров. Норма устанавливалась решением областных властей и была единой на территории всей области. Кроме того, КФХ могли получить землю в пожизненное наследуемое владение. При этом площадь не ограничивалась. Фактически эти два способа – предоставление в собственность и владение – мало чем отличались: собственник не мог распоряжаться своей землей из-за моратория на продажу, а владелец мог только пользоваться землей, но не имел права ею распоряжаться;
- личным подсобным хозяйствам – в пределах норм, установленных муниципальными администрациями в расчете на одно ЛПХ. Обычно – до половины гектара в пределах населенного пункта и одного гектара – за пределами села, в поле. Позднее Указом Президента РФ (1996) было разрешено увеличить размер ЛПХ до размера земельной доли, если кто-либо из членов ЛПХ её имел;
- для индивидуального жилищного строительства, садоводства – в пределах нормы, установленной решением региональных властей. Обычно она составляла 0,1 гектара для жилищного строительства и 0,06–0,08 гектара для садовых участков [1].

Предельные размеры участков, которые передавались гражданам для ЛПХ, садоводства, огородничества, жилищного строительства, обычно не отличались от нормативов, в соответствии с которыми происходило наделение в дореформенный период. Участки сверх этих размеров могли быть переданы в аренду или выкуплены пользователем. Однако эта логи-

ка бесплатного наделения землей была нарушена введением нового Земельного кодекса РФ. В соответствии с ним все граждане, которым ранее земля была передана в постоянное (бессрочное) пользование или пожизненное наследуемое владение, могут получить землю в собственность бесплатно. Это означает, что в начале земельной реформы одни фермеры получали в собственность бесплатно, как правило, не более 50 гектаров, другие же, получившие не одну тысячу гектаров в пожизненное наследуемое владение, теперь могут стать их собственниками. На стадии обсуждения проекта Земельного кодекса рассматривались предложения о передаче земли бесплатно в пределах норм, а сверх того — за плату или в аренду. Однако в принятом Земельном кодексе таких ограничений нет.

Бесплатная приватизация земель сельскохозяйственного назначения обеспечила наделение сельскохозяйственными угодьями только граждан. Организации, созданные на базе бывших колхозов и совхозов, оказались без земли. Они должны были сформировать земельные ресурсы заново, привлекая участки и земельные доли, находящиеся в собственности граждан и государства.

Перераспределение земель нарушает устойчивость землевладений и землепользования коллективных сельскохозяйственных предприятий, являющихся основными производителями продукции сельского хозяйства в России и, соответственно, снижает эффективность хозяйствования. Сельскохозяйственные предприятия, которых коснулось перераспределение земель в ходе земельной реформы, понесли значительно большие экономические потери, чем сохранившие стабильность землепользования. Земельно-оценочная статистика современных аграрных преобразований в России позволяет выявить общую тенденцию – уменьшение средних размеров сельскохозяйственных землевладений и землепользования не только за счет образования мелких (частных) землевладений, но и некоторого уменьшения площадей коллективных хозяйств.

Таблица 1

Распределение сельхозугодий России по землепользователям [2]

	1990г.	1995г.	2000г.	2005г.
Сельскохозяйственные организации				
Число сельхозорганизаций, тыс.	25,8	26,9	27,6	22,1
Сельскохозяйственные угодья, млн. га	202,4	154,1	149,7	140,2
Хозяйства населения				
Личные подсобные хозяйства:				
Число семей, млн.	16,3	16,3	16,0	16,0
Площадь земель, тыс. га	3250	5810	6243	7014
Коллективные и индивидуальные сады:				
Число семей, млн.	8,5	15,0	14,9	14,5
Площадь земель, тыс. га	576	1242	1265	1259
Коллективные и индивидуальные огороды:				
Число семей, млн.	5,1	7,4	5,1	4,3
Площадь земель, тыс. га	379	603	469	408
Крестьянские (фермерские) хозяйства				
Число крестьянских (фермерских) хозяйств, тыс.	-	280,1	261,1	264,0
Площадь земельных участков, тыс. га	-	12011	14384	17662

Таким образом произошли коренные изменения в структуре используемых земель. В 1990 г. на долю сельскохозяйственных организаций приходилось более 80% сельскохозяйственных угодий, в 2003г. около 70%. За эти годы площадь этих земель увеличилась: в личных подсобных хозяйствах с 3,2 до 7,0 млн. га или в 2,2 раза; в коллективных индивидуальных садах с 0,6 до 14,5 млн. га или в 24 раза; в коллективных и индивидуальных огородах с 37,9 до 40,8 тыс. га или на 4,6%. Крестьянским (фермерским) хозяйствам выделено 17,7 млн. га.

Хозяйства, более 30% территории которых подверглись перераспределению, имели чистый доход, урожайность и уровень рентабельности производства почти в 2 раза ниже, чем хозяйства, мало затронутые земельным реформированием. Создание на базе колхозов и совхозов мелких крестьянских (фермерских) хозяйств, выделение земельных долей, купля-продажа, залог и прочее при нынешнем отношении к землеустройству создают недостатки в расположении земель - дальнотемелье, чересполосицу, вклинивания, вкрапливания.

Проводимая в ходе земельной реформы реорганизация колхозов и совхозов связана с земельными преобразованиями. Они, к сожалению, многократно увеличивают протяженность внешних границ хозяйств и дорог, занимающих ценные сельскохозяйственные угодья. Нередко крестьянские (фермерские) хозяйства состоят из двух и более земельных участков (в собственности, в аренде). Землевладения и землепользования акционерных обществ, колхозов и кооперативов, ассоциаций, как правило, разделены на обособленные массивы землями населенных пунктов, переданными в ведение сельской администрации, а также участками отдельных собственников и пользователей. При регулировании землепользования незыблемым правилом землеустройства должно стать его осуществление «от общего к частному», от устройства крупных территорий (административных районов, сельскохозяйственных предприятий и их групп) к размещению и внутреннему устройству отдельных землепользований [3].

Однако с требованиями нормального функционирования ландшафтных структур и охраны природы пока не согласованы выделение и формирование новых землепользований, особенно мелких, при которых происходит нарушение целостности природных водосборов, эрозионноопасное размещение границ на склонах и тому подобное. Кроме того, разрушаются мелиоративные сети. Специализация, которую, как правило, устанавливают сами землевладельцы, нередко идет вразрез с требованиями адаптивности сельскохозяйственных культур и охраны природы. В настоящее время наблюдается тенденция размещения интенсивных культур в более мелких хозяйствах. Нарушаются севообороты, вводится монокультура. Из-за диспаритета цен, недостатка почвозащитной техники, минеральных удобрений, химических средств борьбы с болезнями и вредителями сельскохозяйственных культур, не соблюдаются природоохранные и агротехнические требования.

В процессе преобразований ухудшается качественное состояние сельхозугодий. В Российской Федерации в опасном для качества сельхозземель состоянии находится более 60% сельхозугодий, 15 млн. га земель засолено, 24,3 млн. га имеет солонцеватые комплексы, 16,1 млн. га переувлажнено, 9,6 млн. га заболочено, 12,2 млн. га – с каменистыми почвами. Около четверти сельхозугодий имеет повышенную кислотность. 50 млн. га земель подвержено опустыниванию или опасно в этом отношении. Содержание гумуса в почвах сельхозугодий снижается до недопустимо низкого уровня, возрастает дефицит фосфора, калия и азота [5].

Наряду с деградацией земель в России отмечается и рост их загрязнения, в частности, промышленными выбросами. По мнению специалистов, в настоящее время качественное состояние земель в России таково, что представляет угрозу ее национальной безопасности.

Анализ земельно-оценочной статистики показал, что в современных условиях отчетливо выделяются две главные тенденции в использовании сельскохозяйственных земель в России. Первая – совершенствование организации их использования в связи с реформированием земельных отношений, создание условий для повышения эффективности сельскохозяйственного землепользования независимо от формы хозяйствования. Вторая – необходимость охраны земель и окружающей природной среды, повышения экологической устойчивости землепользования. Эти задачи еще предстоит решить. С изменением земельной политики адекватно и последовательно должен быть изменен и механизм ее реализации, центральное место в котором занимает землеустройство. Неотложная задача – определение концептуальных требований к землеустройству на ближайшую и дальнюю перспективу. Коротко их можно сформулировать так:

- создание условий для устойчивого эволюционного развития систем землевладений и землепользования, земельных отношений, природно-территориальных комплексов для долговременного удовлетворения экологических, социальных и экономических потребностей населения;
- совершенствование и производственное освоение системы землеустройства, включающей разработку прогнозов и программ использования и охраны земельных ресурсов,

схем и проектов землеустройства с учетом новых аспектов решения продовольственной проблемы на уровне страны и субъектов Российской Федерации;

- системное объединение всех-мероприятий по изучению, оценке, организации использования, охране земельных ресурсов (мониторинг земель, земельный кадастр, землеустройство и др.) в единый процесс принятия научно обоснованных решений по рационализации землепользования;
- определение и законодательное оформление статуса землеустройства как системы обязательных государственных и инициативных коммерческих мероприятий [4].

В современных условиях выявляются следующие тенденции в развитии содержательной части землеустройства: увеличивается значимость решения социальных и экологических вопросов наряду с технологическими и экономическими; усиливается необходимость экологической направленности землеустройства и регулирования интеграции форм расселения, хозяйствования и землепользования, так как известно желание отдельных крестьян самостоятельно хозяйствовать, что реализуется через создание крестьянского (фермерского) хозяйства.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Шагайда Н.* Земельный рынок // Рынки факторов производства в АПК России: перспективы анализа. М.: АЭП, 2000.
2. Данные по крупным и средним сельскохозяйственным организациям Минсельхоза России за соответствующие периоды.
3. *Шагайда Н.* Формирование рынка земель сельскохозяйственного назначения в России // Отечественные записки. 2004. № 1.
4. *Лякишева И. Н.* Экономическая эффективность сельскохозяйственного производства и пути его развития: Монография. М., 2005.
5. *Липски С. А.* Институциональные преобразования в системе земельных отношений и их исследование (модель России конца XX – начала XXI века). М., 2002.

ИЛЬИНА Ю. Г.

СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА НАЦИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Тенденции развития мировой экономики убедительно показывают, что у России не может быть иного пути развития, кроме формирования экономики, основанной на знаниях, т.е. экономики инновационного типа. Зарубежный опыт наглядно демонстрирует, что инновационное предпринимательство выполняет очень важные функции, способствующие становлению экономики инновационного типа:

Во-первых, оно обеспечивает необходимую мобильность в условиях рынка, способствует развитию специализации и разветвленной кооперации производства, без которых невозможна его высокая эффективность.

Во-вторых, предпринимательский сектор создает атмосферу конкуренции в исследовательской сфере, порождает многообразие форм, быстро возникающих и исчезающих, обладает готовностью оперативно реагировать на изменения, вызываемые динамикой научно-технического прогресса [1].

Согласно анализу М. Портера конкурентоспособных отраслей и предпринимательских структур девяти наиболее промышленно развитых стран, непрерывная модернизация производства на основе реализации стратегических инноваций (технологии высшего порядка и обеспечивающие их системы машин, оборудования, соответствующие им способы организации труда, производства, маркетингового обслуживания) является источником устойчивого конкурентного преимущества не только предпринимательских структур и отраслей, но и

стран, в которых обеспечено динамично устойчивое воспроизводство инновационно-предпринимательского типа. Предприятия, отрасли и страны могут утрачивать конкурентные преимущества, если отказывались от непрерывного обновления производства. Скорость использования нововведений, быстрота реализации предпринимателей на нововведения конкурирующих фирм поддерживают конкурентоспособность предпринимательских структур.

Такую стратегию избрали японские фирмы, работающие в ключевых отраслях национальной экономики в послевоенный период. Это позволило им осуществить переход от стадии факторной конкуренции к стадии инновационной конкуренции [5].

К факторам конкурентных преимуществ фирмы, обусловленных инновационной деятельностью, использующей внутренние ресурсы, можно отнести следующие:

- технический уровень и темпы обновления продукции;
- темпы обновления технологии;
- организация производства на фирме;
- наличие и полнота использования трудовых ресурсов;
- наличие и полнота использования капитала;
- уровень квалификации руководства и персонала компании;
- рыночная стратегия фирмы;
- репутация фирмы;
- связи фирмы с покупателями;
- инвестиционная привлекательность;
- эффективность производства;
- цена потребления производимых товаров;
- полезный эффект производимых товаров.

Таким образом, реализация тех или иных инноваций через предпринимательство является реальным двигателем экономического прогресса. Опыт развитых стран свидетельствует о том, что широкое внедрение нововведений стало нормой современной экономической жизни.

На пути формирования инновационного предпринимательства в нашей стране стоит немало проблем, тормозящих его развитие. Это вопросы социально-психологического, экономического и правового порядка, которые широко были освещены на научно-практической конференции «Инновации и предпринимательство». Говоря об инновационном бизнесе в целом, руководитель Департамента поддержки развития малого предпринимательства г. Москвы Е.Егоров отметил, что в развитых странах от 50% до 90% прироста ВВП происходит за счет инновационного бизнеса. В России же 60% увеличения ВВП – за счет цен на нефть. Годовой оборот инновационных технологий на мировом рынке – в несколько раз превышает оборот по всем сырьевым составляющим, включая нефть и газ. Доля России в наукоемкой продукции, поставляемой на мировой рынок, составляет 0,3 – 0,5, что очень мало по сравнению с Германией – 17%, США – 36%, Японией – 32%. В области экспорта наукоемкой продукции Россия предлагает 3-4% от мирового объема, Китай – 22%. Таким образом, по всем показателям мы отстаем от мировых тенденций [7].

Для обеспечения подъема экономики России необходимо эффективно использовать все факторы и ресурсы экономического роста, в том числе и ресурс предпринимательства. Государство, его федеральные и региональные органы власти призваны создать благоприятные экономические, политические, социальные, правовые условия для формирования такого хозяйственного механизма, который бы содействовал развитию инновационного предпринимательства, воспроизводственных процессов предпринимательского типа, устойчивости всей экономической системы.

Смещение акцентов инновационного развития на региональный уровень является шагом на пути преодоления исторической специализации регионов, которая не всегда способствует устойчивому развитию национального хозяйства, поскольку экономики такого рода в большей степени подвержены риску при изменении конъюнктуры или в ситуации кризисов. Исходя из этого, одним из важных вопросов в комплексном социально-экономическом развитии региона является формирование его инновационной среды, так как развитие на основе инноваций становится важнейшим фактором повышения конкурентоспособности [2].

Несмотря на кризисные явления прошлых лет, в последние годы четко проявились положительные тенденции экономической активности инновационного комплекса Ставропольского края.

За последние четыре года на территории Ставропольского края активизировались инновационные процессы, значительно возросла инновационная активность организаций края. В настоящее время в единой базе данных свыше четырехсот проектов и разработок организаций края, что в пять раз больше, чем в 2002–2003 году. По экспертным оценкам рейтингового агентства «Эксперт-РА» Ставропольский край по инновационному потенциалу в 2006 году занял 32 место (2002 год – 41 место) среди регионов России [4].

Выбор инновационного пути развития Ставропольского края, определение приоритетных направлений инновационной стратегии основаны на анализе конкурентных преимуществ региона:

- наличие значительного интеллектуального потенциала в научно-технической сфере и высококвалифицированных кадров;
- наличие организаций различных форм собственности, деятельность которых направлена на вовлечение научно-технического потенциала региона в хозяйственный оборот;
- развитые высокотехнологические производства;
- отвечающая современным требованиям многоуровневая система подготовки кадров по широкому спектру специальностей, востребованных на рынке труда;
- развитая транспортная и коммуникационная инфраструктура.

Ставропольский край активно участвует в конкурсах программ Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. За два года победителями конкурса по программе «Старт» стали 21 научный коллектив Ставрополья, которые создали в 2004 году 7 успешно работающих малых инновационных фирм, а в текущем году – еще 14 новых научно-производственных организаций. Это позволит привлечь в течение трех лет в экономику Ставрополья дополнительные инвестиционные ресурсы в сумме 173 миллиона рублей.

Что касается финансовой поддержки инновационного предпринимательства, в условиях сложной экономической ситуации проблема финансирования инновационных проектов является для предприятий трудно разрешимой. Самофинансирование остается важным источником покрытия затрат на технологические и иные инновации. В 2005 г. собственные средства предприятий в структуре источников финансирования инновационной деятельности составили 20% (хотя в предыдущие годы это был основной источник финансирования). С 2005 г. 72,6% из общих затрат выполнено с привлечением кредитов и займов. Потоки федерального бюджета, бюджета субъектов федерации и местных бюджетов составляют всего 0,2%.

В целях совершенствования инфраструктуры поддержки инновационного предпринимательства и формирования регионального рынка интеллектуальной собственности необходимо создание и координация системы взаимодействия предпринимателей, инвесторов, и органов государственного и муниципального управления в сфере использования инновационных проектов и технологий [4].

Некоторыми элементами данной системы на территории Ставропольского края является создание и развитие Инновационно-технологический бизнес-центра Ставропольского края и Центра трансфера технологий на базе Ставропольского государственного аграрного университета. Развитие данных структур призвано ускорить процессы трансфера достижений науки в рыночную среду, стимулировать развитие малого наукоемкого бизнеса, коммерциализовать ряд существующих перспективных проектов, не реализованных по причине недостаточного финансирования [1].

При поддержке Правительства Ставропольского края образовано некоммерческое партнерство «Инновационно-технологический бизнес-центр Ставропольского края» (далее – бизнес-центр), учредителями которого выступили 15 организаций: ведущие вузы Ставропольского края, научно-производственные организации и представители профессиональной инфраструктуры. Бизнес-центр оказывает экспертную, методическую и информационную поддержку субъектам инновационной деятельности не только в Ставропольском крае, но и в соседних республиках Северного Кавказа (Карачаево-Черкесская Республика, Республика Северная Осетия-Алания, Кабардино-Балкарская Республика, Республика Калмыкия). Бизнес-центр работает в тесном сотрудничестве с инновационными центрами Краснодарского края и Ростовской области. Проводятся совместные конференции, семинары, выставки. На

базе бизнес-центра создан информационно-консультационный центр по вопросам развития малого бизнеса, коммерциализации технологии, включая правовые аспекты, вопросы охраны, защиты и использования интеллектуальной собственности, в рамках которого создается многоуровневая система подготовки менеджеров для инновационной деятельности в научно-технической сфере.

Успешная деятельность Центра трансфера технологий Ставропольского аграрного университета должна стать отправной точкой создания краевого центра, что также находится в числе государственных приоритетов.

В процессе своего развития указанная структура будет содействовать привлечению под различные проекты инвестиций, бюджетных средств, грантов международных организаций и иностранных государств, способствуя тем самым развитию отечественной прикладной и фундаментальной науки, отечественного наукоемкого бизнеса [6].

Основными направлениями деятельности краевого центра трансфера технологий являются оказание комплекса необходимых услуг начинающим предпринимателям, разработчикам инноваций, инвесторам: консалтинговые услуги в сфере инвестиционных, инновационных и правовых вопросов; проведение экспертизы и аудита инноваций; создание инновационных предприятий; оказание информационной поддержки исследовательским группам, предпринимателям при разработке и реализации инновационных проектов и технологий; развитие межрегиональных и международных связей научных и промышленных предприятий Ставропольского края; представление интересов разработчиков и потребителей инновационных проектов и технологий в региональных и федеральных органах власти.

Таким образом, приняв к рассмотрению данных рекомендаций действия краевого центра трансфера технологий на базе или в сотрудничестве с Инновационно-технологическим бизнес-центром Ставропольского края, можно добиться увеличения числа инновационных предприятий и динамичного развития инновационного потенциала Ставропольского края.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бекетов Н.В. Научно-инновационная система региона: теория, методология и практика организации. М., Институт научной информации по общественным наукам РАН, 2001.
2. Ботина Е.Н., Ткаченко Т.И. Региональная инновационная структура Брянской области и рекомендации по ее совершенствованию // Инновации. 2006. № 5(92).
3. Кирьяков А.Г., Максимов В.А. Основы инновационного предпринимательства: Учеб. пособие для вузов. Ростов н/Д: Феникс, 2002.
4. Краевая целевая программа «Развитие инновационной деятельности в Ставропольском крае на 2006–2008 годы»: Постановление от 6.06.2006 № 335.
5. Портер М. Международная конкуренция. М., 1993.
6. Суворинов А.В. Повышение инновационной активности региона. Материалы всероссийского совещания // <http://www.miiiris.ru>
7. Татаркин А.И. Ключи к мировому рынку: инновационное предпринимательство и его возможности. М.: Экономика, 2002.

КАЦКО И.А.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ВЗАИМОСВЯЗИ СОСТОЯНИЯ РЫНКА ТРУДА С ТЕНДЕНЦИЯМИ МИРОВОГО РАЗВИТИЯ

В настоящее время, согласно опросам информационного агентства REGNUM, «ни федеральные, ни местные власти не могут точно сказать, как живет отечественный производитель, в каком состоянии находится каждое хозяйство, какова потребность в кадрах на селе и может ли наше государство обеспечить свою продовольственную безопасность». Сказанное выше равным образом относится к различным сферам деятельности, в том числе и к рынку труда.

Один из основных недостатков современных работ по экономико-статистическому анализу это рассмотрение и разработка только микроэкономических показателей, характеризующих рынок труда, часто ограничиваясь одной из отраслей. Подобный подход в связи с усложнением взаимодействия различных секторов рынка труда в последние десятилетия перестал работать. Действительно, как известно, простая сумма составляющих не равна сложному объекту, поэтому для изучения состояния рынка труда как системы нужны показатели соответствующего уровня (макропоказатели для страны, мезопоказатели для региона).

Системный подход, о котором много говорится в последнее время, предполагает описание любой системы с точки зрения необходимости достижения этой системой определенной цели. Цель на макро и мезо уровне определяется, в нашем случае, согласно политики государства. Политика максимального обогащения любыми средствами показала свою ущербность, как за рубежом, так и у нас в стране. Приоритет человека в определении целей не имеет однозначного характера. Так исследования, проведенные в 90-е годы прошлого века рядом ученых академии наук России показали, что глубинная движущая сила человека, как части окружающего мира – это стремление к счастью, к комфортному состоянию, к удовлетворению жизнью. Второй слой – это стремление занимать достойное место в человеческой иерархии, стремление к власти, известности, стремление оставить достойный след на земле, быть нужным. Третий слой – это стремление к богатству и его символам. Свободная рыночная экономика инициирует движущую силу в третьем слое, она будит в молодежи мощную движущую силу, которая направлена на завоевание богатства и места в жизни любым путем (в ущерб природе, экономике, обществу, государству). Отсутствие общественно-значимой идеологии в нашем обществе породило замещение ее различными технологиями, воздействующими на массовое сознание. Открытие психологических возможностей воздействия на отдельного человека и общество в целом через рекламу по телевизору, радио, компьютеры повлекло к тому, что внешне свободное общество оказывается в навязываемых рекламой рамках, объясняющих, что человеку нужно: сколько денег, автомобилей, одежды и, что следует предпочитать в первую очередь.

Оценка состояния и разработка перспективных путей развития рынка труда невозможна без оценки связи с глобальными социально-экономическими процессами. По мнению американского социолога и футуролога Алвина Тоффлера мы являемся свидетелями «третьей волны» в развитии культуры общества. Первая волна связывается с выделением сельского хозяйства в особый вид деятельности (около 10 000 тысяч лет назад – после изобретения земледелия), вторая волна – «антисельскохозяйственная» это промышленная революция (произошедшая около 300 лет назад, она и привела к рыночным отношениям) и, наконец, третья волна «антииндустриальная» – это переход к обществу в котором информация является доминирующим ресурсом. Предполагается, что эта волна, начавшаяся в 60-70 гг. XX века, приведет к первому гуманистическому обществу...

Т.В. Андрианова в работе «Культура и технология» указывает, что информатизация общества приводит «к стиранию культурного разнообразия и унификации культур». Основная проблема заключается в унификации технологий представления – все, что не вписывается в рамки определенных стандартов отбрасывается. «Единообразие представления ведет к единообразию миропонимания». Например, в настоящее время основными источниками представления информации являются телевидение и интернет, которые несмотря на разнообразие тем и сюжетов, оставляют впечатление стандартизированного сюжетного потока в котором преобладает представление окружающего мира с точки зрения владельцев телевидения и интернет-сайтов, которые в основном являются жителями городов. Урбанизация общества, обычно связываемая с индустриализацией в настоящее время отходит на второй план. Наше общество вместе с благами информационных технологий получило и инструмент массового воздействия на психику и сознание человека посредством рекламы. Возникает парадоксальная ситуация когда в «свободном обществе» свобода заключается в свободе выбора в рамках рекламных акций, которые убеждают людей в том, что им просто необходимы продукты, одежда, жилье, автомобили, возможности отдыха соответствующие «необходимому» уровню жизни.

Компьютерно-медиатизированное общество постепенно вырастает в глобальную виртуальную экономическую систему, которая постепенно вытесняет бумажные деньги, таблоиди-

зирует прессу. Многие авторы подчеркивают, что наблюдаемые изменения имеют не национальный и аполитичный характер. Философы, и экономисты четко прослеживают следующие тенденции мирового развития.

1. Идет процесс создания глобального информационного общества.
2. Этому процессу способствует, прежде всего, быстрое развитие информационной технологии.
3. Глобальная экономика приводит к изменению статуса национального государства как самодостаточной системы, выступающей от имени нации и контролирующей национальный рынок.
4. Все эти изменения ведут к изменениям в самосознании и культуре.

В настоящее время многие учёные утверждают, что общество потребления ведет человечество к глобальной катастрофе – как к экологической (естественные ресурсы не бесконечны), так и к социальной (расслоение мира на богатых и бедных, замена общечеловеческих ценностей рекламными).

Развивая схему исторического развития экономики, предлагаемую О.Ю. Мамедовым, в настоящее время можно представить следующим образом:

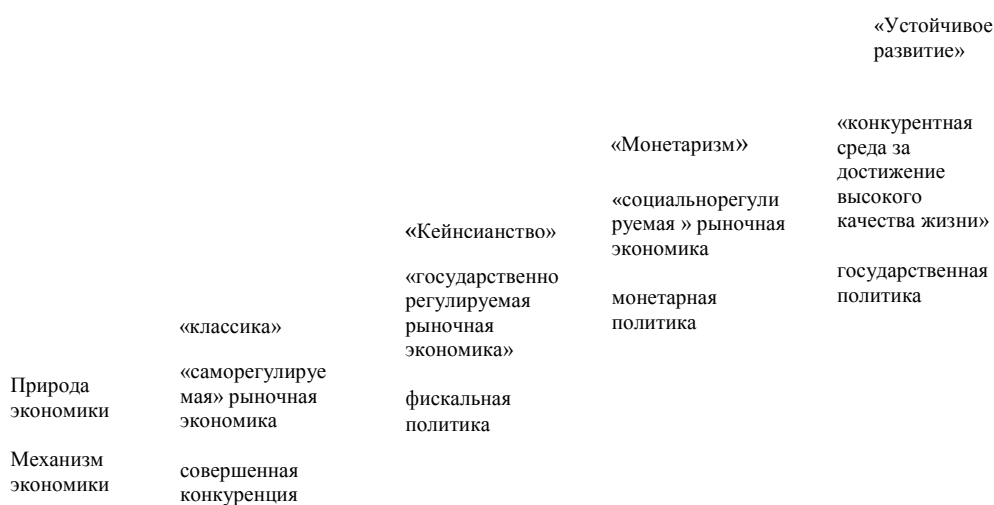


Рис. 1. Схема исторического развития экономики

Отсутствие национальной идеи и вообще какой-либо идеологии отрицательно воздействует на социум. Дело в том, что наше общество исторически развивалось под влиянием политических и идеологических догм. Сегодня население страдает от недостатка понятных идеологических установок, ориентируясь на которые можно было бы строить реальную, а не иллюзорную жизнь. Логическое развитие экономической науки требует нового подхода к формированию отношений в обществе. В первую очередь это касается идеологии: следует ограничить пределы необходимого материального роста до жизненно необходимых, сделать приоритетным рост в интеллектуальной и духовной сферах и т.д. Мы считаем, что сегодня в качестве общенациональной идеи должно быть принято устойчивое развитие (страны, региона, отрасли, города и т.д.), которое объединит все силы нашего общества для возрождения России.

Основная цель устойчивого развития – «создание условий, гарантирующих достаточно высокий уровень потребления для настоящих и будущих поколений, несмотря на сокращение запасов природных ресурсов». В целом устойчивое развитие предполагает сокращение потребления невозобновимых природных ресурсов и решительную борьбу с нищетой и бедностью. Необходимо разработать политику, направленную на достижение устойчивого развития, которая предполагает:

- интеграцию экономических, социальных, экологических и институциональных целей в согласованную стратегию, направленную на достижение устойчивого развития;
- повышение ответственности за полный цикл человеческой деятельности с учетом предпочтений будущих поколений.

Для решения проблемы анализа состояния рынка труда в условиях неопределенности, необходимо определить методы, средства и методологию анализа данных (рис. 2).

Согласно известному определению «Методология – это логическая организация деятельности человека, состоящая в определении цели и предмета исследования, подходов и ориентиров в проведении исследования, выборе средств и методов, определяющих наилучший результат».

Первый этап исследования заключается в выборе объекта, предмета и цели исследования. В нашем случае объект исследования – рынок труда.

Предметом исследования является противоречие между имеющейся статистической отчетностью и возможностью объективной оценки состояния секторов рынка труда, а также разработки сценариев развития и прогнозирования.

Цель – разработка методологии анализа данных рынка труда.

Для рассмотрения современной методологии анализа данных следует отметить, что в доступной литературе отсутствует точка зрения на состояние экономико-математического моделирования обобщающая целый ряд проблем и методик математического моделирования, за исключением отдельных работ, затрагивающих частные проблемы.

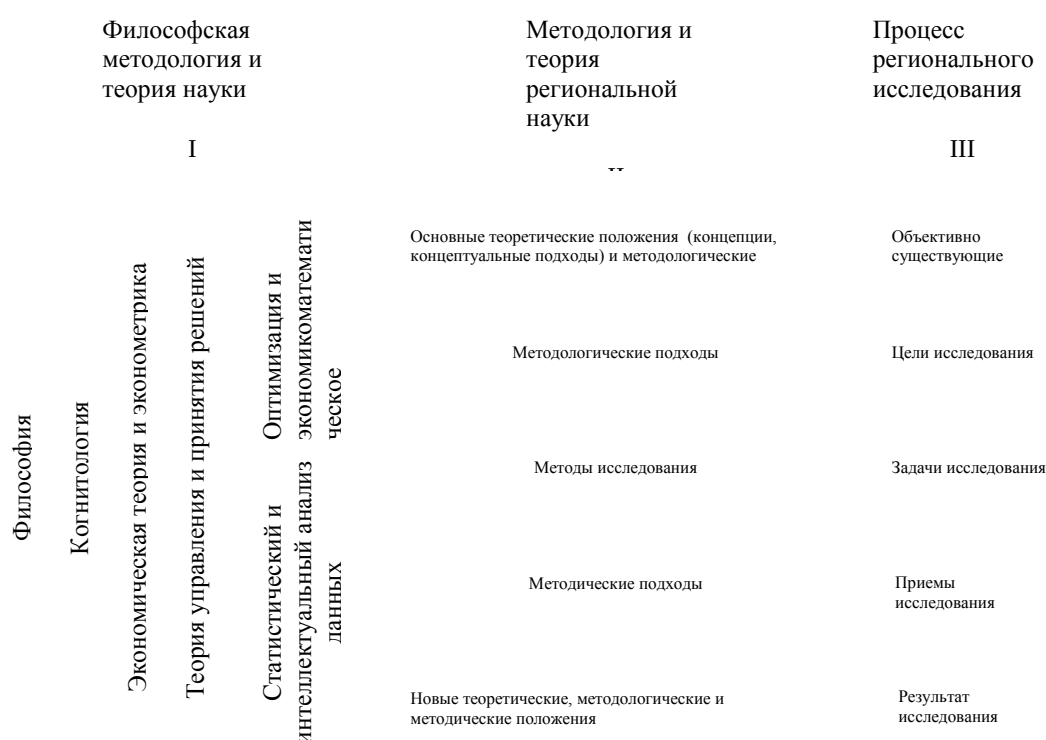


Рис. 2. Взаимосвязь философской методологии и методов анализа данных, методологии и теории региональной науки и процесса исследования

Экономико-математическое моделирование условно можно разбить на две части:

1. Теоретические экономико-математические модели в виде дифференциальных, разностных уравнений и систем уравнений, использующиеся для теоретического анализа рынка и его субъектов (объектов) в предположении существования функциональных зависимостей (непрерывных и дифференцируемых).
2. Практические экономико-математические модели, использующиеся для анализа, оптимизации, прогнозирования и управления:
 - а) при наличии статистической информации – это различные эконометрические модели, основанные на методах прикладной статистики и эконометрики;
 - б) при отсутствии статистической информации, наличии целевой функции и ограничений на параметры и переменные – всевозможные модели математического программирования.

В классическом варианте экономико-математическое моделирование рассматривает два направления:

- I. Математическое программирование, имевшее своей целью поиск оптимальных решений при заданной целевой функции и ограничениях.
- II. Математическая статистика, позволяющая строить математические модели и принимать решения в условиях вероятностной неопределенности. Эти направления инициировали в 60-е годы 20 века целый ряд теоретических и прикладных работ у нас в стране и за рубежом.

Научная революция последних десятилетий (прежде всего связанная с интенсивным развитием технологий в computer science) сменила текущую парадигму, упрощающую модели окружающего мира до линейных, а так же расширила с помощью НЕ-факторов неопределенность, сопутствующую исходным данным.

Математическая модель – это выраженная в той или иной форме информация о существенных и устойчивых причинно-следственных связях между переменными объекта. Следует отметить, что модель (с точки зрения системно-целевого подхода) строится, исходя из целей моделирования и отражает одну из сторон изучаемой системы. Между тем согласно принципу множественности моделей при описании одной и той же системы возможны различные модели, соответствующие различным целям, концепциям и парадигмам. В этом контексте следует отметить, что до сих пор не оценены по достоинству понятия «жесткой» и «мягкой» модели, введенные академиком В.И. Арнольдом в 1997 году и соответствующие представлениям о знаниях в интеллектуальных системах. В.И. Арнольд на примере дифференциальных уравнений показал, что «мягкие» модели (модели поддающиеся изменениям) могут учитывать НЕ-факторы (неопределенность, неоднозначность путей развития). «Жесткие» модели не вариативны – в них все предопределено априорными условиями и предположениями.

По нашему мнению основная проблема разочарования практиков экономико-математических моделях – «жесткость» технологий математического программирования и математической статистики (эконометрики). Рынок труда характеризуется высокой степенью неопределенности. Поэтому в основе математических моделей должен лежать принцип учета НЕ-факторов при использовании показателей и управляющих воздействий. В этом контексте следует отметить, что не следует полностью отвергать «жесткие» модели, которые следует теперь рассматривать как возможное «идеальное» состояние системы в близко прогнозируемом будущем.

«Мягкие» экономико-математические модели должны ориентироваться на получение (извлечение) «мягких» знаний для определения обобщенных целей и возможных путей их достижения. Основой для построения «мягких» моделей могут быть модели, полученные с помощью средств «вычислительного интеллекта»: нейронных сетей, эволюционного моделирования, и т.д.

В результате реализации предлагаемой идеологии должна сложиться новая методология анализа социально-экономической информации различных сферах деятельности человека. Создание методологии анализа данных с точки зрения объединения подходов качественной и количественной информации позволит повысить качество управления и принятия решений.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Брелова Г.В.* Исследование слабоструктурированных социально-экономических систем: когнитивный подход. Ростов н/Д: Изд-во Рост. ун-та, 2006.
2. *Кацко И.А.* Практикум по анализу данных на компьютере: Учебно-практическое пособие. Краснодар: Кафедра статистики и прикладной математики КубГАУ, 2007.
3. *Трахтенгерц Э.А.* Компьютерная поддержка принятия решений. М.: СИНТЕГ, 1998.

КЕРАШЕВ А.А., ТЕШЕВ В.В.

РЕАЛИЗАЦИЯ КООПЕРАТИВНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ КАК УСЛОВИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

Потребительская кооперация объединяет специфические организации – потребительские общества и их союзы, которые имеют существенные кооперативные преимущества по сравнению с хозяйственными обществами и товариществами, а также организациями других видов кооперации. Поэтому мы считаем, что для обеспечения как внешней, так и внутренней устойчивости организации потребительской кооперации должны максимально использовать кооперативные преимущества системы.

Устойчивое развитие организаций потребительской кооперации может быть обеспечено на основе накопления экономических, финансовых и социальных ресурсов и эффективного их использования при использовании конкурентных преимуществ.

Все преимущества кооперации можно подразделить на преимущества кооперации как самобытной, социально ориентированной системы и как системы хозяйствующих субъектов; преимущества для пайщиков и населения; преимущества для государства и общества [3].

Завоевание и сохранение конкурентных преимуществ является, как известно, ключевой функцией стратегического управления организацией. Особенно важно добиться преимуществ на насыщенных рынках, где спрос удовлетворяется многими конкурентами.

Главным кооперативным преимуществом системы являются сущностные особенности потребительской кооперации как социально ориентированной системы. В числе базовых преимуществ можно выделить кооперативные ценности, принципы, этику и деловую компетенцию. Кооперативы ставят на первое место людей, являющихся собственниками демократически управляемого предприятия, то есть пайщиков.

Нами предпринята попытка объединить все преимущества в многоуровневые системные блоки (рис. 1).

Блок системных преимуществ	
<i>1. Преимущества социальной системы</i>	
1.1.	Наличие членов-пайщиков, формирующих социальную базу кооперативов
1.2.	Имидж социально-ориентированной системы, обеспечивающей удовлетворение потребностей пайщиков в товарах и услугах, повышение доходов пайщиков и населения
1.3.	Использование кооперативных принципов и ценностей для обеспечения устойчивого развития системы и формирования ее имиджа
1.4.	Социальная мотивация, побуждающая к эффективной коммерческой деятельности и поддержка государственных и муниципальных органов власти
<i>2. Инфраструктурные преимущества</i>	
2.1.	Наличие широкой стационарной сети розничных торговых предприятий и других, созданных поколениями кооператоров
2.2.	Розничные предприятия потребительской кооперации являются коммуникационными центрами и центрами по предоставлению комплекса услуг населению
2.3.	Предприятия потребительской кооперации являются селообразующими хозяйственными субъектами, формирующими местные кадры
2.4.	Наличие высокого кадрового потенциала
2.5.	Обеспечение законодательной базой

<i>3. Преимущества потребительской кооперации как хозяйственной системы</i>
3.1. Организационное единство системы: ее организаций и отраслей, единство экономических интересов структурных единиц, позволяющих обеспечить целостность и устойчивость
3.2. Репутация надежного партнера, обеспечивающая хозяйственные связи с поставщиками товаров
3.3. Наличие горизонтальной интеграции, позволяющей создать полный воспроизводственный цикл
<i>4. Рыночные преимущества</i>
4.1. Наличие устойчивого сегмента потребителей в лице пайщиков
4.2. Возможность гарантированного ресурсного обеспечения за счет приема продукции у пайщиков и обслуживаемого населения
4.3. Наличие собственного рынка кредитных ресурсов в лице пайщиков
4.4. Наличие собственной ресурсной базы, позволяющей проводить гибкую ценовую политику
4.5. Гуманизация рыночных отношений на основе кооперативных ценностей и принципов
4.6. Проникновение на разные сегменты внутреннего и внешнего рынков

Рис. 1. Блок системных преимуществ организаций потребительской кооперации

Провозглашенная цель потребительской кооперации – удовлетворение потребностей членов кооперативов и всего сельского населения – представляет принципиальное отличие потребительского кооператива от любой коммерческой структуры, позволяет идентифицировать его как потребительский.

Поддержка государства гарантирована ей как некоммерческой организации, осуществляющей меры социальной защиты населения, то есть только в случае реализации социальной миссии [2]. Повышение покупательной возможности населения, обусловленное ростом доходов, также зависит от деятельности потребительской кооперации: предоставления рабочих мест, повышения занятости сельского населения, закупки выращенной и заготовленной им сельскохозяйственной продукции. Это в конечном итоге оборачивается увеличением оборота розничной торговли, повышением доходов кооперативных организаций, достижением безубыточной деятельности и обеспечением устойчивого развития системы.

Потребительская кооперация, особенно в период реформирования, играет доминирующую роль в развитии социальной инфраструктуры села. Организации потребительской кооперации стремятся сделать как можно больше, чтобы помочь жителям села.

Одним из самых больших преимуществ кооперативной формы деятельности является гибкость реагирования на рыночные изменения за счет преобладания мелких и средних предприятий. В условиях нарушения вертикальных связей и невозможности управления хозяйством только из центра возникает дефицит горизонтальных экономических связей, необходимых для жизни общества, тогда как кооперация как самостоятельная организация способна восполнить этот дефицит. Восстановление горизонтальных экономических связей возможно благодаря многоотраслевому характеру деятельности потребительской кооперации и интеграционным процессам.

Важными конкурентными преимуществами потребительской кооперации перед другими хозяйствующими субъектами являются также:

независимость от внешних инвестиций, позволяющая создавать рабочие места в сельской местности; возможность создания инновационного потенциала на основе участия большого числа пайщиков в принятии решений; достаточно сформировавшийся стабильный контингент покупателей, а значит гарантированный рынок сбыта; надежные источники финансирования; гарантированный источник поступления сельскохозяйственных продуктов от пай-

щиков и обслуживаемого населения; максимальная степень учета интересов потребителей и поставщиков продукции на основе владения информацией об обслуживаемом населении; повышенная мотивация работников потребительской кооперации в силу того, что они, как правило, являются пайщиками, а значит и собственниками кооперативного имущества [1].

Бесспорным кооперативным преимуществом потребительской кооперации, которое она сохранила в сложных социально-экономических условиях, следует признать самодостаточность системы. Внутренняя самодостаточность кооперативной организации рассматривается как способность стабильного развития, основанная на использовании внутренних возможностей.

Нами выделены элементы в блоке преимуществ для пайщиков и населения (рис. 2).

Блок преимуществ для пайщиков и населения	
1. Преимущества для пайщиков	
1.1. Удовлетворение потребностей пайщиков в товарах и услугах	
1.2. Право на участие в органах управления и получение навыков управления. Самореализация в общественной и культурной жизни потребительского общества	
1.3. Экономическое участие пайщиков в хозяйственной деятельности	
1.4. Получение дополнительных доходов (прямых и косвенных)	
1.5. Право на образование в учебных заведениях потребительской кооперации	
1.6. Право на трудоустройство в организациях потребительской кооперации	
1.7. Право на получение информации о деятельности организаций потребительской кооперации	
2. Преимущества для населения	
2.1. Возможность приобретения товаров и услуг в предприятиях потребительского общества	
2.2. Трудоустройство граждан за счет создания новых рабочих мест в организациях потребительской кооперации	
2.3. Предоставление ряда прямых и косвенных льгот	
2.4. Реализация сельскохозяйственной и другой продукции в предприятиях потребительской кооперации	
2.5. Улучшение культурно-бытовых условий жителей сельских поселений	

Рис. 2. Блок преимуществ для пайщиков и населения

В первую очередь пайщики - это основные покупатели в магазинах потребительской кооперации. Актуальной задачей кооперативных организаций выступает привлечение населения в свои магазины не только в результате более широкого ассортимента предлагаемых товаров, высокого качества обслуживания, предоставления дополнительных услуг, но и внедрения в практику кооперативных выплат.

Следует сохранять социально-экономическую поддержку пайщиков и всего сельского населения в формах, представленных на рис. 3.

Сдавая сельскохозяйственную продукцию и товары домашнего труда, пайщики получают доходы, на которые могут приобретаться товары в магазинах системы. Такое преимущество розничной торговли усиливает взаимную заинтересованность организаций потребительской кооперации и пайщиков. Торговые организации заинтересованы в закупке товаров у местных товаропроизводителей (населения) экологически чистой продукции, выращенной в личном подсобном хозяйстве. Для обеспечения устойчивого развития организаций потребительской кооперации необходимо обеспечить гарантированную закупку продукции у населения и тем самым формировать уверенность у сельского населения вообще, и у пайщиков в первую очередь, в востребованности излишков сельхозпродукции их личных хозяйств.

Социальная поддержка пайщиков и населения

Доставка товаров в отдаленные населенные пункты и реализация по ценам, сложившимся в целом по району	Отпуск товаров в долг организациям социальной сферы	Доставка товаров на дом по заявкам населения, в первую очередь инвалидам и пенсионерам	
Содержание планово – убыточных магазинов	Отпуск товаров в долг пайщикам и населению	Реализация товаров первой необходимости по ценам ниже рыночных	Продажа товаров по льготным ценам пайщикам и ветеранам потреб. кооперации
Обучение, медицинское и санитарно- курортное обслуживание пайщиков	Подписка на газету для пайщиков «Российская кооперация» на каждый кооперативный участок, магазин, а также для отдельных пайщиков активистов, ветеранов		

Рис. 3. Социальная поддержка пайщиков и населения

С каждым сельским жителем, пожелавшим работать в системе потребительской кооперации на условиях общественных работ, потребительские общества заключают срочный трудовой договор.

Классификация элементов следующего блока преимуществ для государства и общества отображена на рис. 4.

Блок преимуществ для государства и общества	
1. Преимущества для органов местного самоуправления	
1.1. Использование опыта демократического самоуправления	
1.2. Приобретение союзника в реализации социальных задач региона и укрепление партнерских связей	
1.3. Возможность увеличения доходной части местного бюджета за счет регулярных налоговых поступлений от организаций потребительской кооперации	
2. Преимущества для государства	
2.1. Возможность совместной реализации глобальных задач устойчивого развития путем привлечения организаций потребительской кооперации к реализации федеральных социально – экономических программ	
2.2. Сохранение экосоциосистем с участием организаций потребительской кооперации	
2.3. Укрепление международных связей организаций потребительской кооперации, способствующих решению социально – экономических задач совместно с международным кооперативным сообществом	
3. Преимущества для общества	
3.1. Поддержание социальной стабильности организациями потребительской кооперации	
3.2. Обеспечение устойчивости экономического и социального развития	
3.3. Формирование кооперативной философии, укрепляющей этические, нравственные и культурные ценности общества	
3.4. Развитие сотрудничества на местном, региональном, национальном и международном уровнях	

Рис. 4. Блок преимуществ для государства и общества

Преимущества с позиции государства очевидны. У государства и кооперативов те же самые идеалы: всеобщая занятость, распределение доходов, сохранение продуктов питания, защита окружающей среды.

Таким образом, осуществляя снабжение сельского населения товарами, создавая рабочие места и обеспечивая занятость сельского населения, потребительская кооперация стабилизирует социально-экономическую обстановку в регионах своей деятельности.

Потребительская кооперация – доходообразующая система. Во многих районах доходы, поступающие от ее функционирования, составляют основную, а в большинстве районов – существенную часть местного бюджета, то есть в значительной степени обеспечивают экономическое и социальное развитие села.

Таким образом, при управлении устойчивым развитием организаций потребительской кооперации, осуществляющих розничную торговлю, необходимо в максимальной степени использовать кооперативные преимущества, способствовать их укреплению и приумножению.

ЛИТЕРАТУРА

1. Исаенко Е.В. Стратегия устойчивого развития розничной торговли потреб. кооперации: Монография. Белгород: Кооперативное образование, 2000.
2. Потребительская кооперация – социально ориентированная система // Материалы научно-практической конференции. В 2-х ч. Белгород: Изд-во Белгород. ун-та потреб. кооп., 2004.
3. Экономика торгового предприятия / Под ред. А.И. Гребнева, Ю.К. Баженова, О.А. Габриэляна. М.: Экономика, 2001.

КЛИМЕНКО А.А.

О НЕКОТОРЫХ ПРОБЛЕМАХ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ БРЭНДА КАК СРЕДСТВА ИНДИВИДУАЛИЗАЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ

В условиях монополистической конкуренции на рынке функционирует большое количество хозяйствующих субъектов, производящих дифференцированную продукцию, различаемую брэндами. Такие субъекты представляют собой мини-монополии за счет приверженности покупателей к товарам определенной марки, количество которых настолько велико, что затрудняет выбор потребителей.

В то время, как актуальность концепции брэндинга как одного из инструментов дифференцирования товара уже адекватно воспринимается отечественным предпринимательским сообществом, правовые проблемы регулирования марочной политики нуждаются в проведении научных исследований.

Представляется, что логическую связь между понятиями, раскрывающими суть термина «индивидуализация организации (продукции, работ, услуг)» можно выразить следующей схемой (рис. 1).

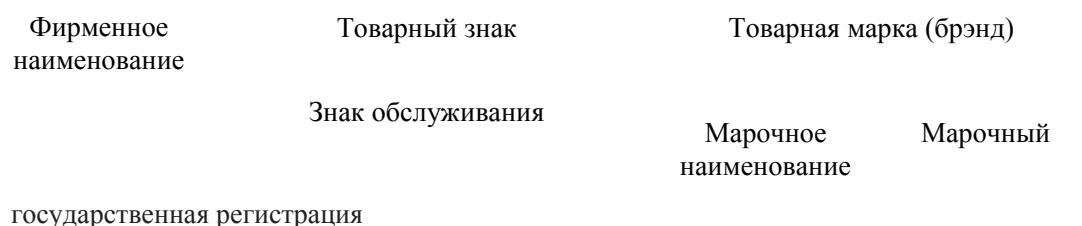


Рис. 1. Взаимосвязь понятий, характеризующих средства индивидуализации организации

В данной статье мы рассмотрим отдельные аспекты проблемы правового регулирования средств индивидуализации юридического лица.

В соответствии со статьей 138 Гражданского Кодекса РФ (ГК РФ) средствами индивидуализации юридического лица, индивидуализации продукции, выполняемых работ или услуг являются фирменное наименование, товарный знак, знак обслуживания и так далее [1]. При этом, что именно «далее» – законом конкретно не установлено. Это может быть, например, коммерческое обозначение, фирменный стиль, т.е. те элементы, которые дают возможность организации быть узнаваемой и неповторимой.

Данные средства согласно той же статье признаются исключительным правом (интеллектуальной собственностью) юридического лица на результаты интеллектуальной деятельности и могут использоваться третьими лицами только с согласия правообладателя.

Наряду с общими признаками между фирменными наименованиями и товарными знаками имеется существенные различия, которые необходимо учитывать как в процессе разработки и регистрации, так и в процессе владения, пользования и распоряжения объектами исключительных прав.

Фирменное наименование является первичным, так как юридическое лицо регистрируется под определенным именем и только после этого может подавать документы на регистрацию товарного знака.

Основные правовые нормы, раскрывающие содержание фирменного наименования, содержатся в ГК РФ. Так, в соответствии со статьей 54 ГК РФ юридическое лицо имеет свое наименование, содержащее указание на организационно-правовую форму. В п. 4 этой же статьи изложено, что юридическое лицо, являющееся коммерческой организацией, должно иметь фирменное наименование, и если это фирменное наименование зарегистрировано в установленном порядке, то юридическое лицо имеет исключительное право его использования.

Наименования некоммерческих организаций и унитарных предприятий, а также некоторых коммерческих организаций в предусмотренных законом случаях должны иметь указания на характер деятельности юридического лица.

Например, Федеральным законом «Об акционерных обществах» от 26 декабря 1995 года № 208-ФЗ (в редакции от 7 августа 2001 г.) [10] установлено обязательное указание на тип общества (закрытое или открытое).

В соответствии с Федеральным законом «О внесении изменений и дополнений в Закон РСФСР «О банках и банковской деятельности в РСФСР» от 3 февраля 1996 года № 17-ФЗ (в редакции от 7 августа 2001 г.) фирменное наименование кредитной организации должно содержать указание на характер деятельности этого юридического лица посредством использования слов «банк» или «небанковская кредитная организация», а также указание на его организационно-правовую форму и т.д.

Таким образом, законодателем приведены два термина: «наименование» и «фирменное наименование», при этом указания на какие-либо различия в этих терминах отсутствуют.

Согласно статье 54 ГК РФ порядок регистрации и использования фирменных наименований определяется законом и иными правовыми актами в соответствии с Гражданским кодексом.

Единственным правовым актом, регулирующим порядок использования фирменных наименований, является Положение о фирме, утвержденное Постановлением ЦИК СССР и Совета народных комиссаров СССР от 22 июня 1927 г., не отмененное до настоящего времени.

Однако конкретные механизмы регистрации фирменных наименований на федеральном уровне по-прежнему не разработаны, лишь в отдельных регионах (например, в г. Москве) предпринимаются попытки по созданию таких механизмов.

Фирменное наименование в настоящее время проверяется до регистрации самой организации. Проверка на неповторяемость, например, в Москве проводится в Московском реестре наименований предприятий.

Наименования проверяются на предмет полного соответствия, и поэтому добавление какого-либо слова или изменение организационно-правовой формы приводит к признанию отсутствия тождества или сходства фирменных наименований.

По сути, регистрация фирменного наименования является частью процедуры регистрации самой организации. Присвоенное фирменное наименование становится правом этой

организации и в соответствии со статьей 132 ГК РФ частью имущественного комплекса предприятия.

Однако формальная регистрация приводит к ненадежной защите, как самого фирменного наименования, так и прав его владельца. Причем фирменное наименование, например, может полностью соответствовать фирменному наименованию другого субъекта РФ, так как до настоящего времени отсутствует единый государственный реестр фирменных наименований.

Необходимо также обратить внимание на тот факт, что, например, в г.Москве регистрация фирменных наименований введена сравнительно недавно и ранее зарегистрированные организации под одинаковым фирменным наименованием продолжают работать, вкладывать деньги в рекламу и продвижение, не подозревая о том, что последствия могут быть крайне негативны.

Это обусловлено тем, что в соответствии со статьей 10 Закона РФ «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» от 22 марта 1991 года № 948-1 (в редакции от 2 января 2000 г.) [2] продажа товара с незаконным использованием результатов интеллектуальной деятельности и приравненных к ним средств индивидуализации юридического лица, индивидуализации продукции, выполнения работ, услуг отнесена к недобросовестной конкуренции со всеми вытекающими последствиями.

Кроме того, в соответствии с Конвенцией по охране промышленной собственности, фирменное наименование наряду с другими объектами является объектом охраны без обязательной подачи заявки или регистрации и независимо от того, является ли оно частью товарного знака.

Здесь уместно обратить внимание на некоторую путаницу в понятиях, обусловленную неточностями перевода англоязычной литературы. Дословный перевод словосочетания «trade mark» - торговая марка, однако в отечественных нормативных актах по интеллектуальной собственности этому англоязычному термину соответствует именно понятие «товарный знак».

Общепринятое определение марки (брэнда) предполагает, что марка – это имя, термин, символ, рисунок или их сочетание, предназначенные для идентификации товаров или услуг одного продавца или группы продавцов и дифференциации их от товаров конкурентов.

Согласно этому определению торговая марка (брэнд) состоит из двух взаимосвязанных частей (марочного наименования и марочного знака) и представляет собой средство индивидуализации и товара, и организации.

Марочное наименование – часть марки, которую можно произнести; марочный знак – часть марки, которую можно опознать визуально, но произнести нельзя (например, символ, изображение, цвет, особый шрифт и т.д.).

Здесь необходимо обратить внимание на то, что для современной России, где традиции обеспечения прав потребителя еще не сформировались, как и механизмы его правовой защиты, основное предназначение брэнда заключается в гарантии качества товара. Это связано с тем, что известность марки товара, а также ее аутентичность (т.е. отсутствие подозрений в незаконном использовании товарной марки) формируют у потенциального потребителя надежду на покупку качественного товара.

Для отечественного потребителя при выборе брэнда основную роль играет не сама марка товара, а место его производства. Марка сама по себе еще недостаточна для суждения о качестве товара и решения о покупке. Причем выбор марок отечественных товаров гораздо более разнообразен, чем импортных: если у зарубежных потребителей он составляет 2–2,5 брэнда

на товарную группу, то у российских – 2,5–5. Кроме того, российский набор марок значительно более изменчив: для среднего потребителя в средней товарной группе он состоит на 2/3 и более из марок, приобретаемых «от случая к случаю».

С позиции проблематика правового регулирования отечественная практика развития брэндов имеет свои характерные особенности, среди которых, по нашему мнению, наиболее существенными являются следующие:

- многие производители просто не считают нужным регистрировать свой товарный знак;

- российской законодательство не содержит жестких инструментов в борьбе с производителями и продавцами контрафактной и «пиратской» продукции, доля которой остается высокой. Так, например, по некоторым оценкам, поддельные продукты питания составляют около 35% от общего объема рынка;
- имеет место быстрый рост популярности российских марок, которые чаще подделываются, чем импортные марки.

После прохождения государственной регистрации марка получает статус товарного знака и обеспечивается правовой защитой. При этом защищаются исключительные права продавца на пользование марочным названием и/или марочным знаком.

В свою очередь, знаком обслуживания знаком обслуживания признается обозначение, способное отличать услуги одних юридических или физических лиц от однородных услуг других юридических или физических лиц, и может быть признано знаком обслуживания, если оно носит характер символа, является новым и зарегистрировано в Патентном департаменте.

Следует, однако, заметить, что на практике указанное различие также нередко стирается, поскольку один и тот же знак может быть зарегистрирован на имя конкретного владельца и по классу товаров, и по классу услуг.

Поэтому на практике формальным критерием для отнесения обозначения к товарным знакам или к знакам обслуживания служит выбор конкретного класса (индекса) Международной классификации товаров и услуг для регистрации знаков.

Для регистрации обозначения в качестве знака обслуживания оно должно быть заявлено для одного или нескольких классов услуг: класс 35 – «Реклама», класс 36 – «Страхование и финансирование», класс 37 – «Строительство и ремонт», класс 38 – «Связь», класс 39 – «Транспортирование и хранение», класс 40 – «Обработка материалов», класс 41 – «Образование и развлечения», класс 42 – «Разное». Знаки обслуживания, зарегистрированные для того или иного класса услуг, охраняются лишь в пределах видов услуг данного класса [7, с. 35].

Подобное смешение понятий наблюдается не только в российском, но и в международном законодательстве.

В качестве примера можно привести Закон Эстонской Республики «О товарных знаках», который не содержит ни одной нормы, которая бы распространяла свое действие только на товарные знаки или только на знаки обслуживания. Различие между ними проходит лишь по объекту маркировки: если товарные знаки индивидуализируют и рекламируют товары определенных производителей, то знаки обслуживания предназначены для различения однородных услуг, оказываемых разными лицами.

Общие положения, относящиеся к знакам обслуживания, содержатся в статье 6-*sexies* Парижской конвенции. Данная статья была включена в Конвенцию в 1958 году на Лиссабонской конференции, на которой лишь принципиально была признана необходимость введения охраны этого средства индивидуализации.

Однако условия его охраны в конвенции не были регламентированы. Не было принято и предложение о приравнивании охраны знака обслуживания к охране товарного знака. Это было отнесено к компетенции национальных законодательств.

Как следствие, страны Европейского Союза согласились охранять знаки обслуживания, но не взяли на себя обязательства их регистрировать.

Положения статьи 6-*sexies* не обязывают государства принимать специальные законы по охране знаков обслуживания и допускают обеспечение такой охраны на основе другого законодательства, например законодательства о пресечении недобросовестной конкуренции.

К знакам обслуживания применяются положения Договора о законах по товарным знакам. Этот договор вступил в силу 1 августа 1996 года. Россия является его участницей с мая 1998 года.

Указанное положение имеет большое практическое значение, поскольку в настоящее время не все страны регистрируют знаки обслуживания. Участие таких стран в договоре, исходя не только из статьи 2, но и из статьи 16 («Знаки обслуживания»), обязывает их регистрировать данный вид знаков и применять к нему положения Парижской конвенции.

Другими словами, знаком обслуживания признается обозначение, способное отличать услуги одних юридических или физических лиц от однородных услуг других юридических

или физических лиц. Закон предъявляет к знакам обслуживания такие же требования, какие предъявляются к товарным знакам. Обозначение может быть признано знаком обслуживания, если оно носит характер символа, является новым и зарегистрировано в Патентном департаменте.

Знак обслуживания практически не имеет отличий от товарного знака и по своему правовому режиму.

Таким образом, даже столь поверхностный обзор действующего законодательства в отношении правового регулирования средств индивидуализации организации и ее товарных марок показывает наличие совокупности нерешенных проблем, выступающих препятствиями для эффективного развития субъектов отечественной экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая (с алфавитно-предметным указателем). М.: ИНФРА-М, НОРМА, 1997.
2. Закон РФ от 22.03.1991 № 948-1 «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» в редакции от 02.01.2000.
3. Закон Эстонской Республики «О товарных знаках». Таллинн, 1992.
4. Зотов В.В. Ценность бренда. М.: Маркет ДС Корпорейшн, 2005.
5. Иевлев В.Ю. Товарный знак и продвижение товара на российском рынке // Маркетинг и маркетинговые исследования в России. 1997. № 3.
6. Коммерсант-Daily. 25.07.2001. № 130.
7. Международная классификация товаров и услуг для регистрации знаков. М.: Прогресс, 1996.
8. Положение о фирме. Утверждено Постановлением ЦИК СССР и Совета народных комиссаров СССР от 22.06.1927.
9. Федеральный закон от 03.02.1996 № 17-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Закон РСФСР «О банках и банковской деятельности в РСФСР» в редакции от 07.08.2001.
10. Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» в редакции от 07.08.2001.

КОЖЕДУБ Н.С.

ВЛИЯНИЕ ТИПА РОЗНИЧНОГО ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ИЗДЕРЖКИ ОБРАЩЕНИЯ

Основываясь на работах отечественных и зарубежных авторов [3, 6, 8], нами предложено внести изменения в классификацию типов розничных предприятий (рис. 1).

Во-первых, необходимо заменить признак «товарный ассортимент» на признак «товарная номенклатура». Последний охватывает несколько ассортиментных групп товаров. Выделяя по данному признаку универсальные магазины, на наш взгляд не целесообразно подразделять их на продовольственные и непродовольственные, так как данные типы торговых предприятий реализуют универсальный ассортимент продовольственных и непродовольственных товаров и различаются широтой, насыщенностью и глубиной товарной номенклатуры.

Во-вторых, признак «относительное внимание к ценам» необходимо заменить на признак «ценовая политика» и выделить три наиболее характерных типа торговых предприятий: дискаунты, реализующие товары по низким ценам; социальные магазины, реализующие товары малоимущим гражданам со скидкой по специальным картам обслуживания; бутики, реализующие товары по высоким ценам. По нашему мнению не следует выделять в отдельную группу дисконтные магазины. Предоставление скидок, в том числе и по дисконтным картам – это скорее дополнительная услуга. Магазины «Cash and carry» («плати и увози») являются мелко-

оптовыми магазинами-складами, ориентированными на обеспечение мелких потребителей: владельцев палаток, лотков, и не могут быть отнесены к предприятиям розничной торговли.

В-третьих, мы считаем, что целесообразно выделить в отдельную группу типы торговых предприятий, реализующих товары, отличающиеся по качеству: комиссионные магазины и магазины «Second hand» (реализуют товары, бывшие в употреблении), стоки (реализуют новые вещи, которые не были куплены в магазинах из-за неходового цвета, покроя и т.д.).

Предложенные нами изменения в классификации типов розничных торговых предприятиях позволяют наиболее точно отразить структуру современного потребительского рынка.

Нами установлено, что существует связь между типом торгового предприятия и структурой издержек обращения (табл. 1).

Прежде всего, следует отметить, что в розничных предприятиях с широким ассортиментом товаров увеличиваются расходы на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товаров; расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, помещений, оборудования и инвентаря.

Таблица 1

Поведение отдельных статей издержек обращения в различных типах розничных предприятий

Типы розничных предприятий	Статьи издержек обращения	
	увеличение	уменьшение
Специализированные	потери товаров (продовольственные магазины)	расходы на оплату труда
Универсальные	расходы на фасовку и упаковку товаров, потери товаров от хищений	расходы на оплату труда
Дискаунты	-	расходы на содержание зданий, сооружений, помещений, оборудования и инвентаря; расходы на ремонт основных средств; расходы на оплату труда
Социальные магазины	-	прочие расходы (например, по уплате налогов и сборов)
Бутики	расходы на содержание зданий, сооружений, помещений, оборудования и инвентаря; расходы на ремонт основных средств	-
Комиссионные магазины	-	транспортные расходы; расходы на содержание зданий, сооружений, помещений, оборудования и инвентаря; расходы на ремонт основных средств
Магазины «Second hand»	расходы на подработку и упаковку товаров	расходы на содержание зданий, сооружений, помещений, оборудования и инвентаря; расходы на ремонт основных средств
Стоки	расходы на рекламу	расходы на подработку и упаковку товаров

Специализированные магазины работают с одной товарной группой, что сокращает количество персонала, а, следовательно, и расходы на оплату труда. В то же время в продовольственных магазинах неизбежны существенные расходы по статье «Потери товаров».

Снижению товарных потерь и, как следствие, сокращению издержек обращения, повышению скорости товарооборота, высвобождению оборотных средств, вложенных в товарные запасы способствует решительная борьба с затовариванием и порождающими его причинами (просачиванием в торговлю нестандартных, некомплектных и некачественных товаров). Однако и в России, и за рубежом больше внимания уделяется контролю качества в сфере производства, чем в сфере обращения. Существует четыре основные школы управления качеством на производстве: подходы Джозефа Джурана, У.Эдвардса Деминга, Филипа Кросби, а также японский подход [7, 5]. Среди всего множества мнений, существует общее положение о том, что качество является важнейшей стратегической переменной. В связи с этим нами проведены исследования в данной области [2], позволяющие разработать систему внутреннего контроля качества товаров в розничной торговле, в рамках совершенствования учета и анализа издержек обращения (рис. 2).

КЛАССИФИКАЦИЯ РОЗНИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

1.Товарная номенклатура	2.Концентрация магазинов	3.Форма интеграции	4.Ценовая политика	5.Особенности качества товаров
Розничные предприятия услуг	Специализированные магазины	Горизонтальная Вертикальная Смешанная	Дискаунты	Стоки
	Районные торговые центры		Магазины «Second hand»	Магазины «Second hand»
	Торговые центры микрорайонов		Комиссионные магазины	Комиссионные магазины
Универсальные магазины	Непродовольственные	Примечание: курсивом обозначены внесенные автором изменения; полужирными линиями и шрифтом – авторские предложения; обычными линиями и шрифтом – существующее; пунктирными линиями зачеркнуты исключаемые автором	Дисконтные магазины	
			Социальные магазины	
			Магазины «Бутики»	
Продовольственные	Продовольственные		Магазины «Cash and carry»	
Универсам	Универсам			
Супермаркет	Супермаркет			
Гипермаркет	Гипермаркет			
Гастроном	Гастроном			
Универмаг	Универмаг			
Торговый дом	Торговый дом			

Рис. 1. Типы розничных предприятий (существующее и предлагаемое)

Объект контроля -	Предмет контроля –	Процесс контроля
товары	качество товаров	
Субъект контроля – отдел внутреннего контроля качества товаров (контролер качества товаров)	СИСТЕМА ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА ТОВАРОВ	Метод контроля - метод бухгалтерского учет, экономического анализа, статистики

Принципы контроля – законность, ответственность, объективность, системность, принципы по Демингу:

- создать постоянство цели, направленной на обеспечение качества товаров и улучшение качества услуг;
- уменьшить количество поставщиков, избавляясь от тех, кто не готов предоставить свидетельства качества;
- постоянно исследовать проблемы в системе контроля качества;
- организовать обучение персонала по данной тематике;
- делать акцент в руководстве нижнего уровня на оказании содействия работникам в том, чтобы они лучше выполняли работу по контролю качества товаров и услуг;
- поощрять квалифицированное двустороннее общение, разрушать барьеры между отделами и т.д.

Рис. 2. *Элементы системы внутреннего контроля качества товаров в розничных торговых предприятиях*

В универсальных магазинах и в России, и за рубежом товары реализуются методом самообслуживания. При этом возрастают расходы на фасовку и упаковку товаров, сокращаются расходы на оплату труда. Кроме того, возникают хищения, осуществляемые как покупателями, так и работниками магазина. Такие потери могут составлять 30-50% общей недостачи товаров (в зависимости от размера торгового предприятия и самого товара). Шоплифтинг (англ. shoplifting – магазинные кражи) пришел в Россию из Европы. По данным Европейского центра развития розничной торговли, потери, связанные с хищениями, в магазинах составляют 1,42% от товарооборота. В России по некоторым данным потери доходят до 3% и более. В Европе 30% хищений осуществляется сотрудниками магазина, в России 30% хищений осуществляется покупателями.

В связи с этим следует отметить следующее:

1. Способы борьбы с хищениями работников магазина:
 - инкассация (контроль наличности в кассе);
 - система совмещенного видеонаблюдения с анализом кассовых операций;
 - контроль кассиров старшим кассиром или менеджером
2. Способы борьбы с хищениями покупателей:
 - установка в торговом зале зеркал различных форм, размеров таким образом, чтобы все зоны торгового зала были видны его работниками;
 - система циклического (кругового) видеоконтроля;
 - подключение дорогих изделий к системе сигнализации;
 - радиочастотная идентификация (RFID – Radio Frequency Identification) в виде ярлычков, прикрепляемых к товару;
 - служба безопасности розничного торгового предприятия:
 - а) охранная структура;
 - б) аппарат контролеров;
 - в) подразделение милиции.

Можно применять различные системы охраны товаров, но защитой номер один является высокий уровень обслуживания покупателей. Чем выше уровень обслуживания, тем меньше потери и больше продажи.

Дискаунты обеспечивают низкие цены за счет минимизации расходов на обслуживание, невысокого качества оборудования, т.е. за счет снижения расходов на содержание зданий, сооружений, помещений, оборудования и инвентаря; расходов на ремонт основных средств. Характерная деталь дискаунтов – отсутствие в торговом зале продавцов – снижает расходы на оплату труда.

Комиссионные магазины и магазины «Second hand» отличаются небольшой торговой площадью, а, следовательно, экономией по расходам на содержание зданий, сооружений, помещений, оборудования и инвентаря. Напротив, магазины «Бутики», реализующие модный товар, в составе издержек обращения имеют большой удельный вес расходов на содержание помещений, оборудования, а также на ремонт основных средств. Стоки, реализуя новый неходовой товар, экономят на подработке товара, но при этом увеличиваются расходы на рекламу. Социальным магазинам предоставляются различные льготы по уплате налогов и сборов.

Следует отметить, что при различных формах интеграции и концентрации торговых предприятий снижаются накладные расходы за счет введения централизованных служб управления, снабжения, транспорта, учета.

Как и любой экономический показатель, издержки обращения, подвержены влиянию многих факторов. Факторный анализ является методом экономического анализа. Это анализ выявления отдельных факторов на результирующий показатель (в данном случае – на издержки обращения). С одной стороны факторы – это условия, необходимые для проведения хозяйственного процесса, с другой стороны – это причины, движущие силы процесса. Знание этих причин и умение управлять ими позволяет воздействовать на изменение показателей эффективности деятельности предприятия, т.е. создавать механизм поиска резервов. Изучив методику факторного анализа издержек обращения, предлагаемую различными авторами [1, 4, 9], следует выделить зависимые от деятельности торгового предприятия факторы: динамика товарооборота; изменение состава и структуры товарооборота; время обращения товаров; производительность труда торговых работников; эффективность использования материально-технической базы торговли; внедрение и применение прогрессивных форм торговли; организационно-структурные изменения внутри торгового предприятия.

В ходе исследований нами установлено, что тип розничного торгового предприятия оказывает влияние не только на структуру издержек обращения, но и на факторы, влияющие на издержки (табл. 2).

Таблица 2

Изменение перечня факторов, влияющих на издержки обращения,
в зависимости от типа розничного торгового предприятия

Типы розничных предприятий	Факторы, влияющие на издержки обращения:	
	основные	отсутствующие
Специализированные	время обращения товаров	состав и структура товарооборота
Универсальные	состав и структура товарооборота	внедрение и применение прогрессивных форм торговли
Дискаунты	состав и структура товарооборота	эффективность использования МТБ
Социальные магазины	-	структура товарооборота
Бутики	эффективность использования МТБ	время обращения товаров
Стики	внедрение и применение прогрессивных форм торговли	структура товарооборота, время обращения товаров
Комиссионные магазины	структура товарооборота	время обращения товаров; внедрение и применение прогрессивных форм торговли
Магазины «Second hand»		

Прежде всего, по нашему мнению такие факторы, как динамика товарооборота, производительность труда торговых работников, организационно-структурные изменения внутри торгового предприятия, исследуются во всех типах торговых предприятий. Остальные четыре фактора (из семи представленных выше) зависят от типа торгового предприятия.

В анализе издержек обращения специализированных магазинов, работающих с одной группой товаров, отсутствует фактор состава и структуры товарооборота. Для данного типа торгового предприятия важно, с какой именно группой товаров работать, поэтому важен фактор товарооборачиваемости. Наоборот, в универсальных магазинах, реализующих универсальный ассортимент товаров, фактор состава и структуры товарооборота является важным. В то же время в данных магазинах применяются прогрессивные формы торговли, поэтому нет необходимости исследовать фактор внедрения и применения прогрессивных форм торговли.

Магазины «Бутики» реализуют товары особого спроса, которые отличаются значительным временем обращения, из этого следует, что исследование фактора товарооборачиваемости не имеет значения для данного типа магазина. Кроме того, магазины «Бутики», в отличие от дискаунтов, отличаются дорогой отделкой торговых залов, высоким качеством оборудования, поэтому для данных типов магазинов значение фактора эффективности использования МТБ не одинаково.

Социальные магазины реализуют обязательный перечень товаров, поэтому в анализе отсутствует фактор структуры товарооборота. Для данного типа магазина основными являются факторы, характерные для всех типов розничных предприятий.

В стоках реализуются товары, не проданные в других магазинах, поэтому основной фактор – внедрение и применение прогрессивных форм торговли. При этом отсутствуют факторы структуры товарооборота и товарооборачиваемости.

В комиссионных магазинах и магазинах «Second hand» основным фактором является структура товарооборота, так как они реализуют разнообразный ассортимент товаров. По этой же причине отсутствует фактор товарооборачиваемости. В данных типах магазинов, как правило, не используются прогрессивные методы торговли.

В заключение следует отметить, что выявленная зависимость между типом розничного торгового предприятия и структурой издержек обращения позволит планировать издержки на начальном этапе создания бизнеса. Зависимость между типом розничного торгового предприятия и факторами, влияющими на издержки обращения, позволит организовать на предприятии рациональный и эффективный управленческий анализ, служащий для выработки решений, позволяющих достичь оптимальных в определенной ситуации результатов ее деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Абрютин М.С.* Экономический анализ торговой деятельности: Учеб. пособие. М.: Дело и Сервис, 2000.
2. *Кожедуб Н.С.* Организация контроля качества товаров на предприятиях торговли // Молодые учёные – сельскому хозяйству Алтая: Сборник научных трудов. Барнаул: Изд-во АГАУ, 2006.
3. *Котлер Ф.* Основы маркетинга. М.: Бизнес-книга, ИМА-Кросс Плюс, 1995.
4. *Любушин Н.П.* Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. М.: ЮНИТИ, 2005.
5. *Михайлова Е.А.* Основы бенчмаркинга: эволюция концепций качества // Менеджмент в России и за рубежом. 2001. № 2.
6. *Чкалова О.В.* Характеристика розничных торговых предприятий в России и за рубежом // Маркетинг в России и за рубежом. 2001. № 4.
7. *Шанк Дж., Говиндараджан В.* Стратегическое управление затратами. СПб.: Бизнес Микро, 1999.
8. *Щур Д.Л., Труханович Л.В.* Основы торговли. Розничная торговля. Настольная книга руководителя, главбуха и юриста. М.: Дело и Сервис, 1999.
9. Экономический анализ в торговле: Учеб. пособие / Под ред. М.И. Баканова. М.: Финансы и статистика, 2004.

ФАКТОРЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ В СОВРЕМЕННОЙ
ЭКОНОМИКЕ

Начиная со второй половины XX в. стали усиливаться качественные сдвиги в структуре общественного производства многих стран. Глубина и масштабы происходящих сдвигов в наиболее развитых государствах позволили говорить о переходе к постиндустриальной стадии развития как о реальном факте. Критериальным признаком этого специалисты называют формирование сервисной модели общества, которой соответствует доминирующая роль сферы услуг в национальном хозяйстве, что дало основание определять современную экономику как экономику услуг. Все шире в научно-практический оборот входит термин «сфера услуг», хотя достаточно четкого и глубокого его определения до сих пор нет. Это объясняется тем, что услуги, во-первых, чрезвычайно многолики, во-вторых, часто неразрывно связаны с производством и движением физических товаров, в-третьих, пронизывают все сферы социально-хозяйственной деятельности: в большей или меньшей степени практически все отрасли экономики являются «услугооказывающими». Следует отметить, что целостная теория сферы услуг еще не сформировалась, но идет ее активное создание по различным направлениям.

Многие вопросы, в том числе методологические, касающиеся сущностных моментов феномена «сфера услуг», до сих пор не решены, о чем свидетельствует отсутствие четкого определения указанного понятия, а также наличия множества терминов, которые в чем-то близки, но все-таки не совпадают по смыслу, тем более, что их содержательные параметры также весьма размыты. Это касается, например, терминов, которые достаточно часто встречаются в отечественных и научных публикациях: «социальная сфера», «социально-культурная сфера», «духовное производство», «непроизводственная сфера», «сфера сервиса» и т.д. Общим для них является специфика деятельности, представляющая собой услугу. По мере осознания этого стал ещё больше употребляться термин «сфера услуг» как выражающий в самом широком смысле совокупность всех видов деятельности, которые в той или иной мере можно назвать услугами [2].

Превращение сферы услуг в ведущий сектор общественного хозяйства определяет степень развития и конкурентоспособности национальной экономики разных стран. Поэтому, по мнению специалистов, одной из основных тенденций нашего времени стало феноменально бурное расширение сферы услуг.

Действительно, современный уровень развития передовых стран демонстрирует динамичное развитие производства услуг различного рода и их рынка. В настоящее время страна не может быть причислена к развитым, если в ее сфере услуг создается меньше 65% ВВП. Достаточно сказать, что в США на сферу услуг приходится сейчас около 78% ВВП, в странах Западной Европы в сфере услуг занято более 66% общего числа занятых. В странах ЕС на долю услуг приходится около 65–75% ВВП и 65% занятых; в Японии – 62 и 60% соответственно. В России в 2005 году доля услуг в действующих ценах составила 54% ВВП [1].

В сфере услуг размещено 40% объема иностранных инвестиций в мире. По данным МВФ, все виды услуг составляют в начале XXI в. примерно 1500 млрд. дол. (около 70% стоимости всего результата мирового производства), а международная торговля услугами является одним из наиболее динамично развивающихся секторов мирового хозяйства. Это свидетельствует о том, что наступил принципиально новый этап в общественном, в том числе в международном, разделении труда.

Стремительное развитие сферы услуг является, по мнению ученых, неременным условием успешного завершения современной структурной перестройки экономики. В современных публикациях можно встретить более или менее развернутый перечень причин стремительного развития сферы услуг, различных по значению и взаимозависимости.

Более глубоко этот вопрос, по нашему мнению, можно осветить, если посмотреть на него с позиции развития, как самого материального производства, так и домохозяйств, а также с учетом влияния ряда общеэкономических и иных факторов.

Научно-техническая революция 60-х годов XX в. качественно изменила характер производства. Новые технологии, в том числе информационные резко повысили требования к составу и качеству рабочей силы, уровню менеджмента и маркетинга на предприятиях и т.д. Подготовку таких специалистов может обеспечить только развитая сфера услуг.

В оснащении и результатах материального производства все большую долю стали занимать сложная техника, оборудование, что потребовало увеличения наладочных работ, технического обслуживания, создания сервисных центров и т.д., т.е. расширения внутренней и внешней служебной деятельности.

Автоматизация производственных процессов и другие факторы обусловили существенный рост производительности труда, что в свою очередь привело к абсолютному вытеснению рабочей силы за пределы материального производства, переливу их в сферу услуг.

Большие изменения произошли и в домохозяйствах, что также повлияло на необходимость динамичного развития сферы услуг. М. Портер, раскрывая растущую потребность в услугах, отмечает основные факторы.

Растущее изобилие, или рост доходов населения, - один из важных факторов, детерминирующих параметры и структуру развития сферы услуг, именно поэтому хорошо развитая сфера услуг - атрибут богатого общества. Механизм этой взаимосвязи реализуется через поведение потребителя, рассматривающего свой доход как средство приобретения тех или иных благ [2].

За последние годы уровень среднедушевого дохода в развитых странах мира существенно возрос, что повлекло за собой увеличение потребительских расходов, в том числе доли, идущей на покупку разнообразных услуг. Это связано также с постоянно наблюдаемым ростом доли дискреционного дохода, т.е. той части чистого дохода потребителя, которая предназначена для расходов по собственному усмотрению после обязательных расходов на налоги и удовлетворение жизненных потребностей.

Динамичное развитие сферы услуг, совершенствование ее структуры возможно при достаточно высоком развитии общества, развитых потребностях и в целом связано с таким явлением, как качество жизни, поскольку процесс удовлетворения разнообразных потребностей создает определенный стандарт качества жизни.

Определенным фактором, побуждающим сферу услуг к развитию и качественному совершенствованию, служит увеличение свободного времени. Это обстоятельство обуславливает необходимость постоянного и ускоряющегося развития различных услугоснабжающих видов деятельности.

В XIX и особенно в XX в. разительно быстрыми темпами происходил процесс урбанизации, который, несомненно, оказал существенно влияние на количественное и качественное состояние сферы услуг.

Демографические изменения также играют определенную роль в развитии сферы услуг. С одной стороны, они объективно определяют масштабы сферы услуг уже в силу роста (уменьшения) численности населения, с другой - детерминируют структуру этой сферы, поскольку увеличение, например, числа пожилых людей, что, весьма характерно для развитых стран, предъявляет спрос на медицинские и рекреационные услуги.

Усложнение покупательского спроса также ведет к расширению набора требуемых услуг. Современное общество характеризуется усиливающейся индивидуализацией потребительского спроса. Спрос на услуги, который становится разнообразным, определяет тенденцию к расширению спектра услуг.

Что касается состояния сферы услуг в России, то оно определяется многими факторами, которые характеризуются как разнообразием, так и своей «историчностью». В настоящее время наблюдается наложение обстоятельств, которые были определены спецификой командной экономики, на явления, порожденные трансформационными процессами, свойственными современной России. Необходимо отметить, что в России до сих пор недостаточно развита структура личных потребностей, даже когда есть деньги, многие не могут содержательно проводить свободное время.

Однако имеются и положительные тенденции развития сферы услуг в России:

- а) впервые пришло реальное осознание значения сферы услуг, ее важности как для жизнедеятельности людей, так и для всего общества, для дальнейшего развития материального производства;

- б) ликвидирован монополизм государственной собственности.
- в) появился современный спектр услуг;
- г) по многим видам платных услуг сформирована конкурентная среда.

В целом состояние сферы услуг в России сейчас можно может характеризоваться как весьма противоречивое. Так доля услуг в ВВП за 1995-2005 гг. увеличилась с 32,6 до 52%. С одной стороны, это реакция на искусственное торможение развитие сферы услуг в прошлом, с другой стороны, «ответ» на запросы укрепляющего свои позиции частного сектора, требующего все новых видов обслуживания. Тем не менее, по уровню развития рассматриваемой сферы Россия еще значительно отстает от ведущих стран, хотя и происходит постепенное усиление положительных тенденций. Подтверждением сказанного может послужить динамика коэффициента отношения объема предоставляемых страной услуг к объему материального производства, который в России в несколько раз меньше чем в других развитых странах, хотя указанный коэффициент, имеет тенденцию к повышению. В России темп этого роста составляет около 12% в год, при этом в США – 10,3%, Японии – 6% [1].

Важно, что ресурсный потенциал для поступательного развития практически всех видов служебной деятельности, а значит, и сферы услуги в целом, в нашей стране есть. Главная задача – эффективная реализация преумножение этого потенциала.

Значение того или иного вида ресурсов может быть неодинаковым и зависит от конкретной отрасли сферы услуг.

Услуги существенно отличаются от многообразных материальных благ, что не может не сказываться на их движении как товаров на рынке услуг. Рынок услуг - одна из разновидностей рынка, выделившаяся из ранее единого рынка физических товаров и услуг. Роль рынка услуг состоит в том, что он способствует развитию рынка материально-вещественных благ, обеспечению сбалансированности воспроизводственного процесса, соответствующего качества жизни путем удовлетворения разнообразных потребностей населения.

Изучение рынка услуг и особенно практика его функционирования выявили его специфику, без знания которой невозможно добиться успеха в самых разнообразных видах служебной деятельности. Основными особенностями рынка услуг являются: высокая динамичность рыночных процессов; более выраженная сегментированность спроса на услуги; высокая скорость оборота капитала; важная роль неценовых барьеров входа на рынок услуг; рынок услуг (как сфера услуг) имеет высокий уровень адаптации [3].

При наличии конкуренции на рынке услуг производители услуг, вынуждены для выживания и достижения успеха проводить определенную конкурентную стратегию, которая бывает ценовой и неценовой.

На наш, взгляд, индивидуальные потребности в материальных благах, сталкиваясь с ограниченностью предложения, создают и поддерживают состояние рыночного равновесия. Что же касается потребности в услугах, то они чаще всего формируются на основе стремления личности к самореализации, а потому не могут создавать тех усредненных общественных потребностей, которые, балансируя со столь же усредненными общественными издержками, определяли бы пропорции обмена. В связи с этим возникает важнейшая задача – формирование цен на услуги.

Рассматривая функционирование субъектов рыночных отношений в сфере услуг, следует обратить внимание на возможность проведения ценовой дискриминации, т.е. установление разных цен на одну и ту же услуги, при условии, что различия в ценах не связаны с затратами. Дискриминация (от лат. discrimination – различие, различение) может иметь отношение как к одному покупателю (всем известны случаи, когда при покупке туристической «горящей» путевки делается скидка), так и к разным (например, плата за телефонные услуги осуществляется предприятиями и физическими лицами по разным тарифам).

Как показали исследования, с политикой ценовой дискриминации на рынке услуг все чаще сталкивается российский покупатель. И это свидетельствует о положительных сдвигах, поскольку, сама постановка вопроса о ценовой дискриминации предполагает достаточно высокую степень развития рыночных отношений, в том числе в сфере услуг.

Для того чтобы стало возможным проводить ценовую дискриминацию, необходимы определенные условия.

Так, при наличии совершенной конкуренции ценовая дискриминация невозможна, ибо взаимодействие множества покупателей и продавцов на рынке неизбежно приводит к образованию единой рыночной цены на определенный вид товара. Следовательно, ценовая дискриминация возможна лишь в условиях несовершенной конкуренции, когда монополист может осуществить разделение (сегментацию) рынка и установить на каждом сегменте разные цены на одну и ту же услугу.

При этом необходимо существование еще трех условий: эластичность спроса по цене должна быть существенно разной у различных покупателей (или продавцов), так как в противном случае разделение рынка и ценовой дискриминации не может быть; покупатели или продавцы должны быть легко идентифицированы, иначе разделение рынка было бы невозможным, хотя оно имело бы смысл; товар, в отношении которого осуществляется ценовая дискриминация, не может свободно передвигаться с «дешевого» рынка на «дорогой», поскольку такое перемещение неизбежно привело бы к образованию одной цены, что сделало бы ценовую дискриминацию фактически невозможной.

Кроме того, в отношении проведения политики ценовой дискриминации действует общий экономический принцип: издержки проведения в жизнь ценовой дискриминации не должны превышать выгоду от этого.

Так как услуг не могут перепродаваться, то наиболее благоприятные условия для проведения ценовой дискриминации имеются в сфере услуг.

Проблемы обеспечения эффективного функционирования сферы услуг и ее развития невозможно решать без анализа регулирующей роли государства. К сожалению, до настоящего времени сколько-нибудь целостного освещения этого вопроса в специальной литературе нет, встречаются лишь фрагментарные попытки изложения некоторых аспектов. И это несмотря на то, что сфера услуг в настоящее время выступает важнейшим сектором национальной и мировой экономики.

Среди важнейших целей государственного регулирования социально-экономических процессов в сфере услуг для современной России можно выделить:

- 1) создание системной правовой базы, регламентирующей функционирование служебных видов деятельности;
- 2) обеспечение прогрессивных сдвигов в отраслевой структуре и темпах развития;
- 3) создание условий для добросовестной конкуренции;
- 4) стимулирование развития предпринимательства в сфере услуг, в том числе малого бизнеса;
- 5) наращивание экспортного потенциала услуг.

Сфера услуг в российской экономике нуждается в первоочередном реформировании. Она способна стать одним из факторов роста отечественной экономики вследствие значительной емкости рынка, конкурентоспособности целого ряда отечественных услуг по сравнению с зарубежными, меньшей по сравнению с промышленностью и сельским хозяйством капиталоемкости, быстрым сроком окупаемости капиталовложений и низкого стартового уровня, обусловленного наследием административно-командной системы. Наиболее приоритетными, способными обеспечить России ускоренный экономический рост, высокую занятость населения, приток иностранных капиталов и сохранение территориальной целостности, могут стать такие отрасли сферы услуг, как образование, транспорт, туризм.

ЛИТЕРАТУРА

1. Демидова Л. Сфера услуг в постиндустриальной экономике // Мировая экономика и международные отношения. 2006. № 2.
2. Портер М. Международная конкуренция. М.: Международные отношения, 1993.
3. Юданов А. Ю. Конкуренция: теория и практика. М.: АКАЛИС, 2004.

*КОНСТАНТИНИДИ Х.А.*ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СТРАТЕГИЙ ИНТЕГРАЦИИ И ДИВЕРСИФИКАЦИИ В
ПРОСТРАНСТВЕ РЕГИОНА

Необходимость разработки теоретических и прикладных аспектов научной проблемы взаимодействия стратегий интеграции и диверсификации в социально-экономическом пространстве региона может быть обоснована следующим образом.

Имеют место динамичные и глубокие изменения функционального содержания и структурной реорганизации социально-экономических систем большинства регионов России в условиях переплетения двух глубоких и масштабных преобразовательных процессов – рыночной трансформации национальной экономики и ее глобальной интеграции в состав мирового хозяйства. Динамика перемен в социально-экономических системах российских регионов обладает нарастающей тенденцией, что обусловило дезинтеграцию и потерю системного качества региональных отношений, формы, факторы и последствия которых необходимо установить с помощью инструментария научного исследования.

Кроме этого, существует необходимость учитывать отдаленные последствия приватизационного преобразования отношений собственности для развития социально-экономического пространства регионов России. Указанные последствия недостаточно изучены. Вместе с тем в региональное пространство проникли и активно действуют мощные холдинговые структуры, вертикаль власти которых по своему потенциалу зачастую многократно превышает соответствующий потенциал региональной власти. В процессе своего развития они способны не только трансформировать ресурсную базу и хозяйственный потенциал региона, но и перекраивать в своих интересах его социально-экономическое пространство.

В современной России происходит закономерное возвышение роли стратегически ориентированной региональной социально-экономической политики. Верная стратегия развития, в основе которой лежит рациональное согласование интересов основных субъектов, функционирующих в пространстве региона, обеспечивает реальное ускорение эволюции социально-экономической системы региона, повышение эффективности использования имеющихся факторов производства, ресурсов и инфраструктуры. Цена корректного стратегического выбора возрастает по мере усложнения ситуации в регионе.

Наконец, необходимо учитывать также противоречивые последствия переплетения в региональном пространстве стратегий интеграции и диверсификации. С одной стороны, такое переплетение обуславливает масштабные угрозы функционированию и развитию системы региона. С другой стороны, оно обладает мощным потенциалом модернизации и повышения конкурентоспособности регионального хозяйства.

Интегральный эффект такого противоречивого переплетения может быть негативным или позитивным в зависимости от потенциала согласования интересов, формирования эффективных результирующих стратегий и использования подходящих тактических инструментов.

Мы исходим из того, что потенциал развития социально-экономической системы региона представлен:

- природными ресурсами;
- социальными ресурсами;
- функционирующим капиталом;
- пространственной инфраструктурой.

Поэтому формирование и реализация стратегий развития данной системы предполагает:

- комбинирование элементов потенциала развития;

- воспроизводство способа системной связи и объектной структуры региона;
- учёт и согласование интересов основных субъектов, функционирующих в пространстве региона.

Соответственно, субъект стратегического управления регионом интегрирует в себе три ветви:

- власти;
- собственности;
- общественных организаций.

Отметим, что способ взаимодействия указанных ветвей обуславливает характер формирования и реализации стратегий развития региона.

Стратегия диверсификации в пространстве региона реализует потребности формирования новых функций региональной системы, защиты от масштабных рисков и угроз, эффективного позиционирования региональной системы в структуре национальной экономики и мировой хозяйственной системе, развития конкурентной среды в пространстве региона, создания плацдармов будущего развития, извлечения синергетического эффекта от комбинирования элементов потенциала развития.

Отметим те параметры диверсификации, которые, с одной стороны, создают определенные преимущества, а с другой – создают угрозы развитию социально-экономических систем. Г. Минцберг отмечает, что независимая организация или система оказываются особенно уязвимы в периоды внутренних кризисов или экономических спадов; конгломератная же форма обеспечивает входящему в нее бизнесу поддержку, позволяющему преодолеть трудности. Но имеется и контраргумент: диверсификация позволяет «укрывать» банкротов. Неэффективные подразделения получают поддержку дольше, чем это необходимо независимым же компаниям рассчитывать не на кого и они быстро выбывают из игры [2, с. 485].

Кроме того, диверсификация формирует еще одну угрозу. Отдельно взятая структурная единица диверсифицированной пространственной системы, функционирующая неэффективно, накапливает и передает данной пространственной системе соответствующие «импульсы» снижения продуктивности. Таким образом, эта «замедленная реакция» может привести к накоплению критической массы, состоящей из слабо работающих звеньев. Эта масса в состоянии потянуть вниз всю пространственную систему.

Большой проблемой оказывается снижение степени свободы в принятии решений относительно реструктуризации выпуска продукции фирмами, действующими в рамках реализации стратегии региональной диверсификации, поскольку сложность структуры производства, обусловленная большим количеством взаимосвязей между отдельными продуктами, создает объективные препятствия для проведения существенной реструктуризации.

В такой ситуации принятие ряда финансово-обоснованных решений оказывается невозможным технологически и неосуществимым в принципе. Речь идет не о появлении новых продуктов (теоретически для них можно просто приобрести отдельную производственную линию), а о невозможности ликвидации самых неэффективных из существующих продуктов в пользу более эффективных [3, с. 37].

Практика регионального развития выявляет определенную закономерность: эффект работы диверсифицированных структур в значительной степени определяется временем реализации соответствующе стратегии. На первом этапе принятия решения о «расщеплении» своей деятельности эффективность работы возрастает. Это обусловлено тем, что удачно проведенное перераспределение производственных, финансовых и людских ресурсов делает работу диверсифицированных фирм более рациональной.

Однако на следующем этапе вскрываются противоречия, связанные с процедурой выработки и принятия управленческих решений на уровне диверсифицированных фирм. Стратегия диверсификации реализуется тем труднее, чем глубже она «проникает» в структуру пространственной системы; ее динамика убывает по мере ее реализации.

Глобальная интеграция экономических отношений, ставшаяся важнейшим фактором современного развития, выдвигает на первый план обеспечение долгосрочной эффективности и защиту от конъюнктурных рисков за счёт расширения рыночного присутствия бизнеса на различных пространственных рынках. Главные факторы эффективности диверсификации в настоящее время, на наш взгляд, – это нарастание международной конкуренции и перераспределение рыночной власти на региональных, национальных и международных рынках.

Существует некий оптимальный уровень диверсификации, максимизирующий стоимость бизнеса. Эффект позитивной синергии, возникающий в сложных системах, может быть реально достигнут далеко не всегда, поскольку избыточное усложнение самой пространственной системы неизбежно влечет появление отрицательных синергетических эффектов.

Отметим, что позитивное влияние диверсификации на результативность

бизнеса в немалой степени зависит также от скорости расширения бизнеса, а также – от стадий жизненного цикла новых товаров, к производству которых приступает данная региональная система.

В зависимости от стадии жизненного цикла, на которой пребывает товар, он либо потребляет денежные средства, либо их генерирует. Воспроизводственный цикл в региональной системе строится на том, что продукты, находящиеся на стадии зрелости, по существу, создают источник финансирования для продуктов, пребывающих на стадиях освоения и роста.

Данный факт играет определяющую роль в формировании финансового эффекта от диверсификации. Это связано с тем, что при расширении ассортимента выпускаемой продукции в устоявшийся воспроизводственный цикл внедряются новые потребители денежных средств. Чем больше их появляется, тем большую потребность в оборотном капитале и денежных ресурсах они вызывают и тем большую финансовую нагрузку несет деятельность диверсифицированных региональных структур.

Глобальная интеграция экономических отношений предполагает известную унификацию форм и методов региональной экономической политики. Сам по себе процесс глобальной интеграции как механизм и форма мирохозяйственной интеграции имеет свою «сверхзадачу»: обеспечение устойчивости экономического роста в пространстве с наиболее высоким уровнем социально-экономического развития. Тем самым глобальная интеграция обеспечивает два рода экономических эффектов:

- повышение эффективности конечного спроса за счет экспансии капитала на ненасыщенные рынки развивающихся стран;
- удешевление производственных ресурсов за счет размещения производства в пространстве, обладающем избыточными ресурсами.

Процессы диверсификации тесно связаны со структурными целями макроэкономического регулирования. Следовательно, в качестве приоритетных следует рассматривать структурные цели, направленные на обеспечение долгосрочной конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности экономики региона.

Диверсификация как доминирующая стратегия экономического развития в условиях глобальной интеграции должна быть «встроена» в систему региональных экономических интересов, в основе которых, как известно, лежат императивы модернизации, устойчивости и ресурсной эффективности (конкурентоспособности).

Стратегия интеграции в пространстве региона реализует потребности развития вертикали государственной власти, развития корпоративной формы собственности, обеспечения целостности пространства региона, институционального упорядочивания многообразия социально-экономических отношений, согласования интересов субъектов, функционирующих в пространстве региона, формирования зон развития, притягивающих наиболее эффективные ресурсы и обеспечивающих инвестиционную привлекательность региона [1].

Процесс диверсификации социально-экономического развития в пространстве региона необходимо оценивать по следующим параметрам:

- многообразие элементов ресурсной базы;
- соразмерность ресурсной базы и функционирующего капитала;
- уровень развития конкурентной среды;
- соотношение между вновь зарегистрированными и ликвидированными субъектами бизнеса;
- соотношение между ветвями интегрального субъекта стратегического управления регионом;
- масштабы возникающих возможностей развития;
- соразмерность прежних и вновь образующихся видов деятельности;
- спецификация субрегиональных систем в пространстве региона.

Процесс интеграции в социально-экономическом пространстве региона представлен как единство двух противоположных сторон: собственно интеграции и дезинтеграции. Их взаимодействие необходимо оценивать по следующим параметрам:

- количество зарегистрированных слияний и поглощений;
- представительство глобальных и национальных интегрированных структур в пространстве региона;
- масштабы инвестиционных проектов с участием инорегиональных субъектов;
- высота региональных барьеров для инвесторов;
- количество ликвидированных интегрированных структур;
- соразмерность инвестиционного участия краевого бюджета, региональных и инорегиональных частных инвесторов;
- масштабы взаимодействия субрегиональных систем в пространстве региона.

Реинтеграция социально-экономического пространства региона представляет собой комплексный процесс, включающий в себя следующие составляющие:

- преодоление дезинтеграционных последствий рыночных преобразований;
- развитие интеграционного взаимодействия между субрегиональными системами в составе края;
- повышение эффективности взаимодействия между ветвями интегрального субъекта стратегического управления регионом.

Концепция эффективного взаимодействия стратегий интеграции и диверсификации в социально-экономическом пространстве региона ориентирована на достижение следующих результатов:

- извлечение синергетического эффекта от комбинирования и переплетения перспективных целей и инструментов обеих стратегий;
- ускорение развития региона;
- снижение уровня рисков и угроз системе региона;
- повышение инвестиционной привлекательности системы региона;
- симметрия ресурсной базы и функционирующего капитала;
- снижение транзакционных издержек согласования интересов субъектов, функционирующих в пространстве региона.

Инструменты взаимодействия стратегий интеграции и диверсификации составляют комплекс, в составе которого необходимо разграничивать следующие группы тактических инструментов: мониторинга ситуации; анализа и оценки полученных результатов; оперативно-го обеспечения; контроля.

ЛИТЕРАТУРА

1. Иншаков О.В. Стратегия развития Южного макрорегиона. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2003.
2. Минцберг Г. Диверсифицированная организация // Минцберг Г., Куин Дж., Гошал С. Стратегический процесс. СПб.: Лениздат, 2001.
3. Хйи С. Проблемы борьбы со стандартными методами борьбы с риском // Рынок ценных бумаг. 2001. № 6.

КОШЕЛЬКОВА Е.В.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО СЕГМЕНТА РЫНКА СТРАХОВЫХ УСЛУГ

Страховой рынок, как известно, занимает важное место в экономике любой страны, формируя капиталы для обеспечения гарантий хозяйствующих субъектов и населения при наступлении различного рода негативных событий. Становление страховой инфраструктуры получило достаточное развитие в нашем государстве после перехода к рыночным отношениям. Однако, региональные особенности реализации этого процесса изучены мало, что обусловлено спецификой становления российского рынка страхования. В первую очередь, страховые компании создавались в крупных городах, в промышленно-развитых регионах, и во многом их потенциал зависел от бизнес-имиджа и влияния учредителей, а региональные органы управления практически не уделяли внимания вопросам формирования указанных сегментов рынков.

Вместе с тем, по мере развития экономики страны экономическая самостоятельность регионов с каждым годом возрастает: значительно меняется их роль в воспроизводственном комплексе России, формируется финансовая система, определенное место отводится страхованию. Кроме того, учитывая различия в природно-климатических условиях, культуре и традициях, соотношении городского и сельского населения, в каждом регионе формируется своя структура страховых рисков и, соответственно, видов страхования. Таким образом, страховые портфели в каждом субъекте Российской Федерации имеют свои региональные особенности.

Структура страховых рынков существенно зависит от текущего состояния экономики территории. Так, в промышленно развитых экономических районах более актуальны имущественное страхование, страхование ответственности. В тоже время, для регионов аграрной или аграрно-индустриальной специализации, особенно актуально страхование финансовых рисков.

Страховой рынок одного из важнейших аграрных регионов страны – Ставропольского края – в последние годы характеризуется следующими значениями абсолютных и относительных показателей (табл. 1, 2).

Таблица 1

Темпы роста поступления страховой премии на территории
Ставропольского края за период 2004–2006 гг.

Виды страхования	Темп роста, 2005/2004, %	Темп роста, 2006/2005, %
Всего (без ОМС), в том числе:	122	136
- страхование жизни	128	253
- добровольное страхование, иное, чем страхование жизни, в том числе:	133	144
страхование от несчастных случаев и болезней	147	136
страхование имущества	128	147
страхование ответственности	130	145
- ОСАГО	103	117
- прочие виды	574	106
Обязательное медицинское страхование (ОМС)	150	113
ИТОГО (с ОМС)	138	122

Динамика структуры страхового рынка
Ставропольского края за 2004–2006 гг. (без ОМС)

Виды страхования	2004 г.		2005 г.		2006 г.	
	Млн. руб.	Удельный вес, %	Млн. руб.	Удельный вес, %	Млн. руб.	Удельный вес, %
Всего (без ОМС)	1602,16	100,00	1958,85	100,00	2671,57	100,00
- жизни	15,56	0,97	19,84	1,01	50,25	1,88
- от несчастных случаев	267,03	16,67	393,54	20,09	535,87	20,06
- имущества	696,42	43,47	889,27	45,40	1306,22	48,89
- ответственности	27,28	1,70	35,58	1,82	51,56	1,93
- ОСАГО	594,88	37,13	614,95	31,39	721,68	27,01
- прочие виды	0,99	0,06	5,68	0,29	6,00	0,22

Анализ представленных данных показывает, что в крае развиваются в комплексе все виды страхования: жизни, имущества, ответственности и др. Темпы роста поступления страховой премии ежегодно превышают 120%, но по среднедушевым значениям основных показателей регион уступает некоторым субъектам Южного федерального округа. Так, в Ставропольском крае на душу населения приходится лишь 640 руб. страховых платежей и 239 руб. соответствующих выплат. По этим показателям край занимает только пятое место в ЮФО, что не соответствует его потенциальным возможностям. Из данных таблицы 2 следует, что доля ОСАГО, которое до 2004 года занимало значительную часть страхового рынка, продолжает постепенно снижаться (с 37,13 до 27,1%). Доля добровольных видов, развитие которых было стимулировано общим подъемом экономики, соответственно, повышается. За рассматриваемый период выросла доля страхования от несчастных случаев и болезней, объем которого увеличился от 267 млн. руб. в 2004 г. до 536 млн. руб. в 2005 г., или почти в 2 раза. Такой значительный рост данного вида страхования может быть объяснен как повышением интереса населения края к страховой защите жизни и здоровья, так и развитием инструментов кредитования, в том числе ипотечного, в рамках которого требуется страхование жизни и здоровья заемщика. Все это свидетельствует о повышении роли социальной функции страхования.

Характерной тенденцией развития страхового рынка Ставропольского края продолжает оставаться его высокая концентрация. Так, удельный вес десяти наиболее крупных страховщиков составляет здесь более 75% собранной страховой премии, при этом на долю пяти лидеров страхового рынка приходится свыше 58% общей суммы. Повышение концентрации связано, в первую очередь, с увеличением доли крупных страховых компаний. Компаниями-лидерами в 2006 г. являются: система «Росгосстрах», а также столичные филиалы – «СОГАЗ», «Ресо-Гарантия», «Стандарт-Резерв», «Ингосстрах». На первую пятерку страховщиков приходится около 60% всех сборов страховой премии. Лидером рынка Ставропольского края продолжает оставаться «Росгосстрах», на долю которого приходится половина объема страховой премии лидирующей пятерки.

Как известно, главными требованиями современного рынка страхования являются финансовая состоятельность страховщика, надежность и качество предоставляемых им услуг. Кроме того, применительно к массовым видам страхования важнейшим условием обеспечения качества услуг следует считать наличие развитой филиальной сети и центров урегулирования убытков. Такая инфраструктура является дорогостоящей, требующей значительных капитальных вложений и наличия достаточного количества квалифицированных кадров. Ею в той или иной мере обладают только компании из первой пятерки лидеров, причем они являются таковыми и по объемам страховых выплат.

Анализируя региональный страховой рынок, можно выделить достаточно большое количество причин, отрицательно сказывающихся на его развитии, а также являющихся типичными для многих других субъектов РФ. Так, практически все страховые организации, особенно в регионах, испытывают серьезные трудности с привлечением профессионально подготовленных кадров, отвечающих современным требованиям ведения страховых операций. Слабо раз-

вита инфраструктура страхового рынка (институты брокеров, оценщиков риска, актуариев и других посредников) [1]. По основным макроэкономическим показателям российский страховой рынок значительно уступает развитым странам и не отвечает потребностям в защите имущественных интересов юридических и физических лиц.

К числу основных препятствий дальнейшего развития страхования, включая несовершенство регулирования соответствующей деятельности, в частности, относятся:

- отсутствие законодательной базы, способствующей проведению государством активной структурной политики на рынке страховых услуг [2];
- небольшой финансовый потенциал российских субъектов рынка;
- не соответствующие мировым стандартам требования к платежеспособности страховых организаций, снижающие надежность и финансовую устойчивость всей системы;
- невысокий уровень платежеспособности страхователей в регионах;
- отсутствие стимулирующих механизмов, включая налоговые, особенно в части долгосрочного страхования жизни;
- отсутствие эффективных финансовых инструментов для размещения страховых резервов;
- неразвитость инфраструктуры страхового рынка, в частности, отсутствие института актуариев и оценщиков рисков;
- низкая страховая культура населения.

Пассивное отношение потенциальных клиентов обусловлено множеством факторов. Одной из причин этого выступает качество оказываемых услуг. Многие потенциальные страхователи не склонны доверять компаниям также в вопросах стоимости страховых услуг, прежде всего – по обязательным видам страхования. По нашему мнению, весьма целесообразной следует считать практику государственного регулирования ценообразования на страховом рынке.

Подобное уже имеет место в сфере тарифообразования на продукцию естественных монополий и положительно себя зарекомендовало. Однако, если тарифы на энергоносители, как правило, имеют верхний ограничивающий предел, то здесь необходимо контролировать, прежде всего, нижний уровень. Примером является регулирование тарифов в США вплоть до 1960-х гг. [3, р. 364]. Необоснованный со стороны недобросовестных страховщиков ценовой демпинг существенно снижает общее качество предоставляемых на рынок услуг, дискредитирует деловую репутацию всей совокупности субъектов рынка.

В части повышения страховой культуры населения необходимо отметить, что знание основ страхового дела даже при невысоких доходах позволило бы защитить свои жизнь, здоровье, имущество с помощью предлагаемых инструментов. Важную роль играет информационное обеспечение, которым должны быть охвачены практически все слои общества и его возрастные группы.

В качестве основных направлений развития образовательной деятельности в рассматриваемой сфере можно выделить следующее.

1. Введение факультативного курса по страхованию для учащихся старших классов общеобразовательных школ.
2. Организация и проведение специализированных семинаров на темы страхования для различных категорий граждан, например, для автолюбителей, представителей органов местного самоуправления и т.д.
3. Введение соответствующих дисциплин в учебные планы всех направлений в учреждениях профессионального образования. Причем специальности можно условно разделить на 2 группы: в первой предусмотреть изучение страхования в качестве общепрофессиональной дисциплины; во второй группе можно отнестись экономический профиль подготовки, ориентацией которого выступает именно страховое дело. Если первая категория обучающихся может быть достаточно ограничена в объеме и времени освоения соответствующих дисциплин, то вторая должна углубленно изучать целый спектр страховых спецкурсов, поскольку именно ей предстоит в дальнейшем пополнить ряды грамотных специалистов-страховщиков.

Важным информационным аспектом процесса формирования страховой культуры является использование мультимедийных обучающих средств. В условиях всеобщей

информатизации, помимо традиционных аудиовизуальных источников все более широкое применение должны находить ресурсы сети Internet.

Официальные сайты органов власти и управления, различные специализированные порталы дают значительное количество информации по таким спецкурсам, как страховой рынок России и зарубежных стран, организация и управление страховой компанией, страховой маркетинг, управление персоналом страховой организации, страховые посредники и развитие агентской сети. Имеющиеся материалы могут стать основой для написания рефератов, курсовых и выпускных квалификационных работ, а также активно использоваться во время прохождения практик в страховых компаниях, где зачастую еще не научились эффективно применять информацию, собранную в Internet. Результативность теоретической подготовки и практической направленности преподавания страховых дисциплин с использованием технических средств проявляются не только в показателях уровня трудоустройства выпускников, но и в занимаемых ими должностях, карьерном росте.

Кроме того, представляется возможным открытие при экономических вузах, специализирующихся на выпуске специалистов в области страхового дела, страховых клиник (аналог юридической клиники), в которых студенты-старшекурсники могли бы давать профессиональные консультации о страховых продуктах и состоянии соответствующего рынка. Деятельность таких клиник должна быть ориентирована, прежде всего, именно на повышение страховой грамотности населения.

4. Создание образовательного учреждения с условным названием «Государственная академия страхового дела», основной целью функционирования которой должны стать повышение профессиональных знаний (квалификации) специалистов в области страхования, совершенствование их деловых качеств (стажировка), а также профессиональная переподготовка. Причем к преподаванию должны привлекаться также опытные зарубежные специалисты. Необходимо заметить, что их участие в подготовке российских квалифицированных кадров в дальнейшем облегчит интеграцию зарубежных страховых институтов в российский рынок.

Таким образом, стабильность и предсказуемость российского страхового рынка могут обеспечить только активные регулирующие воздействия со стороны государства. Назрела насущная необходимость создания государственной структуры, основными полномочиями которой должны стать мониторинг, аналитика, прогнозирование развития рынка страхования в стране.

В отличие от тех стран, где институт страхования развивался как органичный элемент социально-экономической системы, активы страховых компаний и пенсионных фондов превышают аналогичные показатели банковской системы. В настоящее время, когда осознается важное значение этого элемента финансовой системы как фактора реформ, возникает необходимость разработки концепции и комплексной программы развития цивилизованного российского страхового рынка. Прежде всего, необходимо выделить приоритетные цели и методы их достижения в области совершенствования законодательства, налогообложения и регулирования страховой деятельности, которые стимулировали бы ускоренный рост объемов страховых услуг, повышение их качества, формирование инвестиций для экономического роста и снижали бы нагрузку на бюджет.

Вместе с тем, по мере развития национальной экономики страны и ее интеграции в мировую экономическую систему, будет происходить и развитие российского страхования. Его роль особенно важна в контексте реализации экономических реформ, поскольку это стимулирует укрепление рыночных отношений, улучшает деловую активность и инвестиционный климат. Степень совершенства страховых отношений является своеобразным индикатором перспектив достаточного экономического роста государства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Проблемы развития рынка страховых услуг России и её регионов / Под ред. П.В. Акинина. М.: Финансы и статистика, 2004.
2. Страхование: Учебник для вузов / Под ред. В.В. Шахова, Ю.Т. Ахвледиани. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.
3. Klein R. W. Insurance regulation in transition // Journal of Risk & Insurance. 1995. Vol. 62. Issue 3.

СЕТЕВОЙ ПОДХОД К ГОСУДАРСТВЕННОМУ РЕГУЛИРОВАНИЮ
ЭКОНОМИКИ КАК ФАКТОР ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТИ В УСЛОВИЯХ
ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ

Транснационализация, ставшая в современном мире неотъемлемой характеристикой функционирования практически всех отраслей, получившая возможность наделять отдельные предприятия конкурентными преимуществами глобального масштаба, детерминирует трансформации механизмов функционирования мирохозяйственных взаимодействий. Под влиянием тенденций глобализации и транснационализации существенным образом изменились формы и содержание таких фундаментальных основ функционирования рынка как конкуренция, производство, ценообразование. Одной из актуальных в экономической науке и практике проблем можно также считать динамичные изменения во взаимодействиях государства и бизнеса, в особенности его части, представленной транснациональными корпорациями.

Истоки выше обозначенной проблемы, прежде всего, в слабой корреляции интересов национальных государств (главным образом, так называемых принимающих) и представителей транснационального бизнеса [9], а также в том, что по возможностям оказания собственного давления на динамику рыночных отношений многочисленные ТНК сравнялись или даже превосходили потенциал государственного экономического регулирования десятков современных стран мира.

Сложность и противоречивость взаимоотношений государственной власти и транснациональных корпораций детерминирована также и невозможностью, либо слабой эффективностью применения в отношении ТНК традиционных инструментов государственного регулирования экономики.

Так, рычаги финансовой сферы (таких как величина ставки рефинансирования, норма резерва центрального банка), 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 рынков, а в дальнейшем распределить её через каналы внутрикорпоративного взаимодействия.

Налоговые инструменты, традиционно действенные в отношении национальной экономики, в условиях глобальной, позволяющей осуществление вывоза капиталов или прибыли за рубеж, под юрисдикцию другого, обладающего более либеральным налоговым режимом государства, также неэффективны [1].

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 [2], доля внутрикорпоративных операций в мировой торговле товарами и услугами продолжает стремительно расти. Весьма вероятно, что спустя 10–15 лет от мировой торговли, научно обоснованной Адамом Смитом или Давидом Риккардо вообще останутся одни воспоминания, а вместо нее международное движение как факторов производства, так и готовой продукции будет обеспечиваться посредством взаимодействий между аффилированными структурами транснациональных предприятий, характер которых ничего общего с рынком не имеет.

Внутрикорпоративное взаимодействие, хоть в статистике и проходит по статьям, схожим с мировой торговлей, однако структурно и формально от нее принципиально отличается [8]. 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.

Традиционное ценообразование (исходя из рыночного равновесия) заменено политикой дискриминационных цен (один и тот же товар, произведенный на одном и том же предприятии ТНК, но предназначенный для потребителей различных государств, изначально имеет различную цену), да и само рыночное 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 – технологиями, активно применяемыми в стимулировании спроса.

Международные расчеты, основанные на реальной величине выплачиваемых продавцу сумм за товары и услуги, которые в экономике середины XX века во многом определяли и отражали реальный платежный баланс страны, 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. Трансфертное ценообразование не только максимально оптимизирует внутренние финансовые потоки ТНК, но и создает прекрасные возможности для вывоза прибыли, лишая государства огромной части законных налоговых поступлений.

В интегрированной экономике существенным образом трансформируется и такая ипостась рынка как коммерческий интерес. Если на заре капиталистических отношений здоровая жажда наживы, получения прибылей стимулировала предпринимателей изобретать все новые формы и сферы собственного заработка, оптимизировать существующий производственный процесс с целью экономии на издержках, вкладывать средства в рекламу с целью повысить объемы продаж готового продукта и увеличить долю рынка, то в начале XXI столетия крупные корпорации стали все активнее реализовывать так называемую стратегию социальной ответственности.

Идея социальной ответственности бизнеса начала появляться в западных экономиках еще с середины XX века, когда вызванные стремительным развитием рынка, глобализацией мирохозяйственных связей проблемы справедливости, материального неравенства обнажились окончательно, более того становится понятно, что традиционная экономика и рынок, даже в глобальном их выражении не в состоянии преодолеть эти проблемы. Возможности государства в силу его актуальных даже в развитых странах провалов, зависимости его финансовых возможностей от эффективности функционирования предприятий крупного бизнеса в решении социальных задач также оказались существенно ограниченными и недостаточными в полной мере. 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 транснационального бизнеса. Отчисления корпораций на преодоление социальных проблем (наиболее популярными из них были и остаются, например, борьба за чистую окружающую среду, повышение грамотности населения, выполнение норм охраны труда на предприятиях и так далее) 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. В начале нового тысячелетия корпорация не может не быть социально ответственной, а следовательно, не может быть не отрицающей неспособность государства решать социальные проблемы, признающей импотенцию властей в преодолении провалов рынка.

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, над-рыночных отношениях, во-первых, государство окончательно смирилось с собственной неспособностью регламентировать рыночные отношения и преодолевать провалы рыночной экономики, во-вторых, 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 (например, экологические отчисления, затраты на здравоохранение, образование, пенсионное обеспечение); с другой, – активно способствуя этому переходу, государство, само того не замечая, без боя сдает собственные позиции регулятора экономики, признаваясь 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 [6]. Во-вторых, «социально ответственный» бизнес увеличивает пропасть между государством и корпорациями, при этом последние начинают выглядеть более привлекательно и живуче в новых экономических условиях.

Наконец, современные ТНК, представляя собой сложную, состоящую из сотен и тысяч компонентов – узлов глобальной дистрибуции капитала, трудовых ресурсов, сеть, способны формировать собственное, независимое от государственных границ и национальной юрисдикции, локальное, внутрикорпоративное поле [7]. Доступ в него неаффилированных в структуру ТНК организаций или частных лиц затруднен или невозможен вообще, а следовательно, протекающие во внутрикорпоративном пространстве процессы, в том числе и ресурсные потоки, финансовые взаиморасчеты, миграция работников, защищены от стороннего контроля и регулирования, в том числе и осуществляемых от имени государственной власти. Государство посредством создания локальной сетевой экономики, архитекторами которой выступают современные транснациональные компании, лишается последних возможностей реализации каких-либо регулятивных или стимулирующих функций, разрабатывать собственную, ориентированную на приоритет национальных интересов экономическую политику. В результате, и о симптомах приближающихся модернизаций уже серьезно говорят западные и отечественные специалисты [напр. 6, 4, 5], внутри локального корпоративного пространства будет активно формироваться собственное правовое поле (наряду с уже сформированным экономическим, информационным, технологическим), в основу которого лягут корпоративные стандарты поведения, все возможные этические кодексы, системы внутренней отчетности и так далее. Возможно предположить, что эффективность административного регулирования, основанного на корпоративных нормах, будет большей аналогичных мероприятий, инициированных государством, не владеющим локальной информацией, пораженным коррупцией и бюрократизмом, не способным эффективно создавать и трансформировать входные барьеры в отрасль, рассматривать корпоративные споры и конфликты.

В результате, даже такие, казалось бы связанные непосредственно с реализацией функций государственной власти рычаги экономического регулирования как административно-правовые, могут перейти в компетенцию транснациональных компаний.

Для того, чтобы каким то образом вмешиваться в интегрированную экономику, большинство отраслей которой искусственно консолидированы благодаря активной экспансионистской деятельности ТНК, власть должна трансформировать не только направления, инструменты, но и сам процесс реализации национальной экономической политики, превратив его в аналог сетевых взаимодействий с использованием новейших достижений в сфере коммуникационных технологий. Национальное государство должно сформировать собственную сеть, не существующую параллельно с действующими корпоративными, и не пронизывающую их повсеместно (это нарушит постулаты либеральной экономики), а пересекающуюся с ними в регламентированных плоскостях.

Технологизация и сетевизация процесса государственного регулирования экономики способны устранить ряд существенных провалов рынка. Среди которых наиболее значительный – это асимметричность распространения информации среди участников рыночных отношений, которая полностью исчезает в информационной экономике. Любое нововведение или технологическая разработка в кратчайшие сроки становится общедоступной, что в свою очередь нивелирует технологические преимущества не только отдельных производителей, но и целых государств. Национальным правительствам больше нет необходимости регулировать процессы информационной обеспеченности национальных предприятий, за них эту функцию взял на себя глобальный информационный рынок, инструменты которого оказались более действенными, нежели в руках чиновников.

Вторым важнейшим направлением государственного регулирования экономики является так называемая неспособность рынка производить необходимые социальные, общественные блага. Одно из ключевых свойств общественных благ – их так называемая «неисключаемость», то есть невозможность запретить потребителям пользоваться данным благом, независимо от того, платят они за это или нет [3]. Неисключаемость общественных благ не позволяет собирать деньги за потребление таких товаров или услуг, поэтому частный предприниматель не сможет окупить свои издержки на их производство. Развитие же технологий существенно сокращает издержки сбора средств и тем самым сужает круг неисключаемых благ.

Технологичная сеть государственного регулирования будет способствовать увеличению эффективности мер, направленных, к примеру, на поддержание отдельных социальных слоев населения, стимулирование развития приоритетных отраслей народного хозяйства, управление объектами государственной и муниципальной собственности и так далее. Создание национальной (а в перспективе и глобальной) базы данных вызовет резкое увеличение адресности государственных субсидий, дотаций, пенсионных выплат, социальных льгот; а развитие сетевых коммуникаций, интеграция коммуникационной и финансовой сфер обязательно приведут к полной автоматизации даже самого процесса осуществления трансфертов и выплат населению. Скачкообразный рост эффективности государственного регулирования за счет повышения адресности социальных программ, обладания государством актуальной информацией, ускорения и индивидуализации обратной связи с населением, сокращения бюрократизации государственного аппарата неминуемо приведет к снижению бюджетных расходов, их более целесообразному применению.

С другой стороны, информатизация и функционирование сетевых коммуникаций всегда подразумевают транспорентность экономики, прозрачность отношений между компаниями, между компаниями и потребителями, между компаниями и государством. Транспорентная (в допустимых пределах) и высокотехнологичная экономика не только лишается асимметрии в распространении информации, но и опять таки сокращает расходы государства на содержание огромного количества чиновников – работников контролирующих органов. В условиях, когда любую «чистую» сделку или банковский платеж можно свободно «отследить», причем при помощи программного обеспечения, когда можно получить доступ к каждой единице товара на складе компании или в торговом зале супермаркета, к каждому клиенту, например, всех туристических фирм города или страны, потребность в большом объеме документации или частых ревизиях, лицензирующих органах или учреждениях по защите прав потребителей сводится к нулю.

Единство и универсальность национального сетевого пространства, невозможность осуществления коммерческой деятельности вне информационных сетей позволит государственным органам контролировать практически все экономические взаимодействия, располагать локальным информационным ресурсом, на основе которого разрабатывать мероприятия национальной экономической политики. Перевод производства, торговли, внешнеэкономической деятельности в сеть многократно усилит возможности государственного контроля, сократив бюджетные расходы, увеличив эффективность экономической политики. В виртуальной среде с помощью программного обеспечения можно отслеживать товарные и финансовые потоки, оценивать правильность оформления документации, финансовое состояние предприятий, реализовывать узко специализированные, имеющие индивидуальный объект программы государственного стимулирования и поддержки и так далее.

Сокращение государственных расходов и одновременный рост доходов бюджета (транспортность информационной экономики, к примеру, увеличит собираемость налогов и эффективность управления предприятиями, находящимися в государственной собственности, сделает более целесообразным процесс регулирования деятельности естественных монополий и проведения аукционов, распределения квот и тендеров) может стать причиной планомерной либерализации налоговых режимов, внешней торговли, процесса трансграничного движения капитала, что в свою очередь существенно увеличит инвестиционную привлекательность и эффективность национального производства.

Основной для сетевизации государственного регулирования экономики является перевод в сеть финансовых взаимоотношений, осуществление в сети всех возможных расчетов в том числе и с иностранными партнерами, включая инвестиции, кредиты и займы. Государство с участием крупных высокотехнологичных компаний должно создавать базу данных всего населения и предприятий страны, и иностранных (как конечных потребителей), с целью окончательной сетевизации цепочки создания и потребления валовой внутренней стоимости, а также активно участвовать в привлечении частного бизнеса в собственную сеть, аргументируя необходимость такого перехода потенциалом скачкообразного роста эффективности предпринимательской деятельности (за счет сокращения транзакционных издержек, приобретения новых возможностей для индивидуализированных маркетинговых программ, текущего и стратегического планирования, доступа к актуальной статистической информации).

Безусловно, что важнейшей задачей государства в подобной сети будет гарантия безопасности коммуникаций, защита от нелегитимного доступа, обеспечение конфиденциальности информации, разработка системы санкций за правонарушения и преступления в виртуальной и информационной сферах.

Переведа экономику, либо ее важнейшие, структурообразующие отрасли в единую сеть, государство не только существенно повысит прозрачность экономических взаимодействий и усилит эффективность собственных регулирующих мер, но и получит инструменты для оптимизации межотраслевого взаимодействия. Так, станет возможно, к примеру, избежать кризисов перепроизводства или самого явления товарного или денежного дефицита, отладить систему внутренней или международной логистики, создания единой системы пассажирских и грузовых перевозок, эффективно перераспределять денежные средства между отраслями и так далее.

В целом создание сетевизация процесса ГРЭ является даже не столько условием повышения конкурентоспособности национального хозяйства, сколько простым и необходимым условием выживания национального государства, продолжение целостности, суверенности, да и самого существования которых отрицательно коррелирует со стратегическими приоритетами и коммерческими интересами ТНК, на протяжении последних двух десятилетий активно пожинаяющих преимущества сетевой организации коммерческой деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вельяминов Г.М. Международное экономическое право и процесс. М.: WoltersKluwer, 2004.
2. Фадобитова Л.Д., Исаченко Т.М. Транснациональные корпорации в современных международных экономических отношениях. М.: Анкил, 2002.
3. Ёруев С. Мифы экономики. М.: Альпина Бизнес букс, 2006.
4. Иванов Д. Общество как виртуальная реальность // Информационное общество. М.: АСТ, 2004.
5. Матыкина Н.В. Электронная коммерция как основа формирования глобального торгового пространства // Экономическая теория в XXI веке. Том 1. М.: Экономист, 2004.
6. Нейсбит Д. Высокая технология, глубокая туманность. М.: АСТ, 2005.
7. Паринов С., Яковлева Т. О сетевой экономике. Экономика 21-го века на базе Интернет-технологий // <http://rvles.ieie.nsc.ru/parinov/economy21.htm>
8. Субботин А.К. Границы рынка глобальных компаний. М.: Изд-во учебной и научной литературы, 2004.х
9. Хэнди Ч. Слоны и блохи. Будущее крупных корпораций и мелкого бизнеса. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.

СИСТЕМА ЗАДАЧ, ВОЗНИКАЮЩИХ ПЕРЕД УГОЛЬНЫМИ КОМПАНИЯМИ ПРИ ПОДГОТОВКЕ К ВЫХОДУ НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ

На протяжении нескольких лет в России наблюдается устойчивая положительная динамика отгрузки угольной продукции зарубежным потребителям. Развитие добывающей отрасли позволяет наращивать не только внутреннее потребление, но и экспорт. Кроме того, наблюдается увеличение спроса на российские угольные сырьевые ресурсы, что позволяет более активно наращивать реализацию за границей. Причем наиболее интенсивно растут поставки морским транспортом – через порты Балтийского моря. Если говорить о коксующихся углях, то заметной тенденцией стал рост их экспорта из России в страны Восточной Европы. Немного увеличились поставки через Южные моря [5]. Таким образом, практически все направления экспорта угля из России развиваются достаточно динамично.

Важным фактором, сдерживающим развитие российского угольного экспорта, является значительная удаленность основных производителей угля от морских портов, и связанные с этим высокие транспортные издержки. По данным Института конъюнктуры рынка угля, средняя дальность перевозок угольной продукции на экспорт в пределах России превышает 4000 км, для кузнецких углей она составляет 4450 км, а для нерюнгринских (Якутия) – 2540 км. В итоге транспортные расходы достигают 30 – 45% в общей стоимости угля. Тем самым экономическая эффективность российского угольного экспорта практически полностью зависит от тарифной политики [2].

По мнению автора, дальнейшее развитие российского угольного экспорта должно быть направлено на повышение качества экспортируемых углей. В настоящее время состояние горно-транспортного и горно-шахтного оборудования на угольных компаниях неудовлетворительное, что не дает возможность выпускать продукцию экспортного качества. Потенциал развития угольных компаний за счет собственных ресурсов крайне ограничен. Привлечение инвестиций на фондовых рынках в отрасль позволит угольным компаниям обновить основные производственные фонды и тем самым увеличить объемы экспорта, укрепить свои позиции на мировых рынках.

Говоря о привлечении внешнего капитала в угольную отрасль, необходимо отметить, что в настоящее время большинство угольных предприятий ориентированы на исследование в своем управленческом бизнесе подходов и стандартов, характерных для внутреннего рынка, но не отвечающим требованиям современных реалий.

Изменение подходов к финансовому управлению для любого предприятия всегда связано с дополнительными затратами. Говоря о затратах необходимо учитывать, что любые затраты должны быть компенсированы будущей прибылью от применения новых подходов к финансовому управлению.

Применение международных стандартов позволит угольным компаниям выйти на внешние рынки, тем самым приумножить источники капитала, а также привлечь инвесторов, которые помогли бы обеспечить их экономический рост гораздо более эффективным образом.

Таким образом, применение новых подходов финансового управления целесообразно проводить с экономической точки зрения только, если в результате перехода могут быть достигнуты цели – привлечение капитала. А поскольку угольные компании стремятся к минимизации затрат, связанных с изменением системы финансового управления, то необходимо оценить готовность самих предприятий раскрывать о себе информацию, а также их технологические возможности и ресурсное обеспечение. На этом этапе наиболее актуально стоит вопрос разработки системы задач, возникающих перед угольными компаниями в период подготовки к выходу на международные финансовые рынки (МФР).

Для того чтобы понять задачи, стоящие перед угольными компаниями необходимо оценить и последовательно изложить шаги, которые последуют при подготовке к выходу угольных компаний на МФР.

Первоначально при подготовке к выходу на международные финансовые рынки капитала угольной компании необходимо определить цели и направления своего развития, принимая во внимание тот факт, что вектор развития угольной отрасли направлен на увеличение доли угля в топливно-энергетическом балансе и укрепления экспортного потенциала всей отрасли.

Следующим шагом необходимо провести анализ и обобщение информации об опыте выхода предприятий и холдингов угольной отрасли на внешние рынки капитала, с целью адекватной и достоверной оценки полученных компаниями прибылей и понесенных затрат и последующего определения необходимого пакета информационных данных. Первой угольной компанией осуществившей выход на международный финансовый рынок стала новосибирская группа «Белон». В результате размещения акций группа «Белон» получила 57 млн. долларов в свой оборот, а капитализация по завершении размещения составила 437 млн. долларов, что позволило компании начать программу стратегического развития [4].

Важной задачей для угольных компаний является подготовка информационной базы для расчетов. Для проведения сравнительного анализа и формирования более полной и достоверной картины о финансовом состоянии компании, необходимо собрать информацию, захватывая два ретроспективных периода.

При этом на сбор информации потребуются дополнительные расходы:

1. Расходы времени на сбор информации - рассылка информационных запросов по подразделениям компании, ее дочерним предприятиям.
2. Расходы времени на проверку информации - данные расходы включают в себя, прежде всего, расходы на сверку информации между различными подразделениями (внутригрупповые расчеты).

Необходимо отметить, что издержки на осуществление сбора и проверки информации будут зависеть от организационной структуры угольной компании.

Говоря о кадровом составе специалистов, необходимо отметить следующий важный шаг, который должна осуществить угольная компания – формирование проектной группы специалистов компании. Поскольку в настоящее время на большинстве российских угольных компаниях отсутствуют специалисты, обладающие достаточными квалификационными знаниями в области подготовки компании к выходу на международные финансовые рынки, то руководству компании необходимо решить вопрос найма достаточного количества таких специалистов или продумать вопрос обучения собственных сотрудников, либо воспользоваться услугами внешних консультантов. При этом определяющими факторами выбора должны стать стоимостной и временной критерии.

Применение новых подходов к финансовому управлению компании повлияет на требования к составлению финансовой отчетности для всего предприятия. Поэтому жизненно важно определить различные группы заинтересованных лиц, с которыми будет необходимо обмениваться информацией – то есть всех тех, кому будет полезно понять ход реализации проекта и долгосрочное воздействие проекта - и регулярно обмениваться информацией с этими людьми. Несмотря на то, что применение новых подходов можно было бы рассматривать исключительно как задачу финансового подразделения, многие из изменений затронут саму основу операционной деятельности. Они изменят основу, на которой составляются отчеты о результатах деятельности, используемые компаниями внутренние критерии ключевых результатов деятельности и процесс составления обязательной финансовой отчетности. Осуществить эти изменения на практике было бы трудным делом без вовлечения сотрудников на всех уровнях угольной компании: сотрудников, занимающихся развитием бизнеса, обеспечивающих финансовую деятельность и, в общем плане, на любого человека, участвующего в оценке нематериальных активов предприятия.

Создаваемая таким образом команда также должна обладать общим видением, стремиться к общим целям, и сообща стремиться к выполнению задач, поставленных руководящим комитетом, отвечающим за управление процессом подготовки к выходу на международные финансовые рынки.

Важным условием быстрой и качественной подготовки информации является проработка четкого плана работ, поскольку он помогает проектной группе определить все потенциаль-

ные последствия выхода на внешние рынки капитала. Четко разработанная концепция подготовки к выходу на международные финансовые рынки, создание системы регулирования в области финансового управления компанией, организация обучения рабочей группы, а также ряд других мер, позволят снизить издержки угольных компаний и обеспечить плавную подготовку к выходу на фондовые рынки.

Одно из требований, предъявляемых в современных условиях ведения бизнеса при подготовке данных о финансовом состоянии компании, – оперативность представления информации. Решить вопрос оперативной подготовки данных можно за счет автоматизации работы [1]. Таким образом, следующим шагом для угольной компании должно стать внедрение информационной системы, которая позволит сэкономить массу времени. Автоматизация работы может быть осуществлена на основе:

- 1) имеющейся информационной системы (ИС);
- 2) приобретения новой информационной системы.

Первый вариант потребует меньших затрат, однако он может оказаться малоэффективным, т.к. не все программные продукты можно модернизировать. Кроме того необходимо учесть, что даже усовершенствованная ИС может оказаться непригодной, т.к. модернизация может привести к возможным сбоям и ошибкам в работе программы, что может повлечь большие затраты в долгосрочной перспективе [3]. К тому же следует отметить, что в случае модернизации, компания все равно будет вынуждена привлекать специалистов-консультантов для осуществления модернизации и обучения сотрудников компании работе на новых модулях.

Внедрение новой информационной системы потребует дополнительных финансовых затрат, так как на настоящий момент не существует готовых типовых разработок, и в каждом конкретном случае потребуются разработка индивидуальных настроек. Кроме того, компаниям потребуются помощь специалистов по созданию целостной программной системы, ее внедрению и поддержке ее работы, а также для обучения персонала компании работе с новой информационной системой.

Разработанная система задач предоставит угольным компаниям возможность рациональной и эффективной организации работы при подготовке к выходу на международные финансовые рынки, что позволит реализовать стратегические цели компании и, как следствие, стимулировать развитие угольной отрасли в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Безруких П.С. О переходе российских организаций на международные стандарты финансовой отчетности // Бухгалтерский учёт. 2001. № 5.
2. Лушанкова М., Рыбальченко И. Транспорт во главе угля // Коммерсант. 29.11.2005. № 224(3308).
3. Петров А. Требования к программному продукту и выбор системы // МСФО: практика применения. 2006. № 1.
4. Самсонов Н., Чернобылец А. За день до IPO // Эксперт Сибирь. 28.08.2006. № 31(127).
5. Сергеев М. Угольный экспорт расширяется // <http://www.rusmet.ru>

КУПОР С.В.

ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ-ЗАЁМЩИКА В РАМКАХ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ

На сегодняшний день одним из важнейших направлений развития экономики России является совершенствование системы банковского кредитования хозяйствующих субъектов. Для организаций, осуществляющих предпринимательскую деятельность, банковский кредит – ценный источник дополнительных ресурсов, используя который, они способны значительно расширить

производство товаров и услуг, стимулировать обращение продукции. В условиях рыночной экономики, неотъемлемой чертой которой является конкуренция, предприятие обязано осуществлять затраты не только на поддержание текущей деятельности, но и на ее совершенствование. Таким образом, банковское кредитование, решая проблему дефицита ресурсов, в значительной мере способствует развитию инновационной составляющей деятельности предприятий.

На практике банковское кредитование осуществляется в рамках кредитного процесса, который можно разделить на следующие этапы:

- привлечение клиента и предварительная его оценка;
- оценка кредитоспособности клиента;
- предоставление кредита;
- мониторинг и обслуживание долга.

Несмотря на то, что каждый из указанных этапов - неотъемлемая часть кредитного процесса, оценка кредитоспособности потенциального заемщика лежит в его основе, так как от качества ее проведения напрямую зависит результат кредитной сделки и соблюдение таких базовых принципов кредита как возвратность, платность, обеспеченность, срочность. Неправильная оценка кредитоспособности может привести к нарушению указанных принципов, и в конечном итоге, – к банкротству кредитной организации.

В теории денег и кредита чаще всего под кредитоспособностью понимается способность заемщика полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам [3].

Следует отметить, что представленное определение применительно к банковскому кредитованию не отражает должным образом понятие «кредитоспособность», так как в нем не находит отражения целевой характер использования кредитных средств, а также наличие обеспечения по соответствующему обязательству. Кроме того необходимо учитывать не только способность, но и готовность заемщика выполнять должным образом обязательства, возникающие в соответствии с договором банковского кредита. С точки зрения банковского кредитования кредитоспособность следует понимать как стремление и возможность заемщика соблюсти его основные принципы.

Таким образом, в рамках банковского кредитования под кредитоспособностью заемщика понимается его возможность и желание своевременно и полностью рассчитаться по обязательствам, возникшим в связи с договором банковского кредита, с учетом оценки предполагаемого обеспечения и оценки сделки, на финансирование которой требуется кредит.

Основная задача банка заключается в том, чтобы погасить ссуду в установленный срок за счет доходов клиента, а не путем обращения к предоставленному по кредиту обеспечению. Поэтому анализ кредитоспособности клиента проводится обычно с целью определения перспектив погашения суммы задолженности клиентом в срок и без дополнительных расходов со стороны банка. В данном случае предметом анализа является не только заемщик, а конкретная кредитная сделка. При этом, банки не должны формально относиться к анализу вторичного источника погашения кредитных обязательств, в роли которого выступает обеспечение.

Оценка кредитоспособности заемщика проводится по следующим направлениям:

- оценка состоятельности хозяйствующего субъекта (осуществляется на основании правоустанавливающих документов);
- оценка финансовых (количественных) и нефинансовых (качественных) параметров деятельности заемщика;
- оценка обеспечения кредитной сделки.

Проверка состоятельности заемщика, подтверждающая факт законности его создания и функционирования, проводится кредитором в первую очередь, так как найденные погрешности в соответствующих документах могут явиться основанием для отказа в предоставлении кредита. Соответственно, проведение дальнейшей оценки кредитоспособности субъекта не представляется целесообразным.

На сегодняшний день в банковской практике существует множество систем, позволяющих в той или иной мере оценить кредитоспособность потенциального заемщика. Системы отличаются друг от друга числом показателей, применяемых в качестве составных частей общей оценки кредитоспособности, а также различными подходами к самим характеристикам и приоритетностью каждой из них.

Наиболее удачная классификация подходов к оценке кредитоспособности хозяйствующих субъектов в рамках банковского кредитования представлена профессором И.В. Вишняковым:

Подходы к оценке кредитоспособности заемщика

Классификационные модели

Модели на основе комплексного анализа

Рейтинговые

Правило «шести СИ»

Прогнозные

CAMPARI

PARTS

Оценочная система анализа

Рис. 1. «Классификация моделей оценки кредитоспособности заемщика»

Рейтинговая оценка кредитоспособности заемщика предусматривает анализ его финансовой деятельности на основе использования системы финансовых коэффициентов. Число используемых коэффициентов может быть различным. Для выяснения того, какие коэффициенты необходимы для оценки кредитоспособности заемщика, среди их многообразия следует выделять значимые, анализ которых обязателен. Остальные коэффициенты анализируются дополнительно и носят производный характер. Практика финансового анализа деятельности хозяйствующих субъектов показала, что значимыми признаются следующие группы коэффициентов:

- ликвидности;
- деловой активности (оборачиваемости активов);
- финансовой устойчивости;
- рентабельности.

Обязательность их использования обусловлена тем, что представленные выше показатели характеризуют базовые принципы кредита как экономической категории. В частности, ликвидность отвечает принципу возвратности и срочности, деловая активность и рентабельность – принципу платности кредита, финансовая устойчивость – целесообразности совершения кредитной сделки.

Широкое применение указанных коэффициентов в рамках анализа финансового состояния хозяйствующего субъекта объясняется также простотой их расчета, – здесь не требуется применения специальных статистических методов, а информационной базой служат данные обязательной отчетности.

Оценка кредитоспособности заемщика с использованием прогнозных моделей, представляет собой сопоставление значений финансовых коэффициентов, относящихся к отдельному заемщику, со статистическими данными, полученными в результате анализа аналогичных финансовых параметров деятельности определенных групп хозяйствующих субъектов.

Среди многообразия прогнозных моделей довольно популярной является «Пятифакторная модель Альтмана», в которой используется дискриминативная функция (Z), учитывающая коэффициенты регрессии, рассчитанные по некоторой выборке фирм и факторы, характеризующие финансовое состояние заемщика.

$$Z = a_0 + \sum_{j=1}^n a_j \cdot f_j$$

где a_0 и a_i – коэффициенты регрессии; f_i – факторы, характеризующие финансовое состояние заемщика; n – число показателей.

В банковской практике прогнозные модели, в частности модель Альтмана, являются основной широко используемой в оценке кредитоспособности кредитного скоринга. Скоринг представляет собой математическую модель, которая соотносит уровень кредитного риска с параметрами, характеризующими заемщика. Сравнение значения кредитного скоринга, полученного для конкретного заемщика, со специфичной для каждой модели скоринга пороговой оценкой помогает решить труднейшую проблему выбора при выдаче кредита, разделяя заемщиков на два класса – тех, кому кредит выдать можно, и тех, кому он противопоказан [5].

При анализе кредитоспособности заемщика на основе классификационных моделей используются исключительно количественные (финансовые) показатели. Основным источником информации для оценки финансовых параметров деятельности заемщика являются «Бухгалтерский баланс» (форма №1), «Отчет о прибылях и убытках» (форма №2), документы, относящиеся к его управленческой отчетности.

Кроме количественных показателей, хозяйственную деятельность заемщика можно оценить в соответствии с определенными качественными характеристиками, такими как например: уровень организации управления; кредитная история заемщика; характер кредитуемой сделки; состояние отрасли в регионе, конкурентоспособность; макроэкономическая ситуация в стране; и т. д. Как правило, нефинансовым параметрам кредиторы уделяют особое внимание при долгосрочном кредитовании, когда оценка финансовых параметров хозяйственной деятельности предприятия, характеризующих текущую кредитоспособность, не позволяет сделать прогноз на долгосрочную перспективу.

Неотъемлемой частью анализа кредитоспособности заемщика является оценка предоставляемого по кредиту обеспечения, методика которой напрямую зависит от его формы. В соответствии со статьей 329 Гражданского кодекса Российской Федерации исполнение обязательств должниками может обеспечиваться неустойкой, залогом, удержанием имущества должника, поручительством, банковской гарантией, задатком и другими способами, предусмотренными законом или договором [1]. Наиболее часто в практике банковского кредитования используются такие формы обеспечения как залог, поручительство, банковская гарантия.

Если исполнение соответствующих обязательств обеспечиваются залогом, то кредитора интересует, прежде всего:

- рыночная стоимость предметов залога, представленная в денежном выражении (определяется либо уполномоченными сотрудниками банка, либо независимыми экспертами – в зависимости от специфики предмета залога);
- достаточность залога - стоимость залога должна быть не меньше суммы кредита и процентов, начисляемых за пользование кредитными ресурсами в течение срока действия кредитного договора;
- ликвидность залога – способность имущества к реализации;
- право собственности залогодателя на предоставляемое в залог имущество, подтвержденное соответствующими документами;
- наличие каких-либо прав третьих лиц в отношении предметов залога;
- возможность контроля за сохранностью предоставленного в залог имущества.

Если исполнение обязательств по кредитному договору обеспечивается поручительством или банковской гарантией, банком кредитором оценивается правоспособность поручителя/гаранта, а также их возможность (прежде всего финансовая) отвечать по соответствующим обязательствам заемщика.

Оценка кредитоспособности должна проводится на основе данных, полученных в результате анализа качественных и количественных параметров хозяйственной деятельности заемщика в целом, кредитуемой сделки в частности, а также предлагаемого обеспечения.

Указанным требованиям в большей степени соответствуют модели оценки кредитоспособности на основе комплексного анализа. Одной из таких моделей является правило «шести

Си», используемое банками США. На практике это выражается в детальном изучении шести аспектов кредитной заявки – характера заемщика (character), способности к заимствованию (capacity), наличия денежных средств (cash), обеспечения (collateral), условий (conditions) и контроля (control). С точки зрения кредитора, все эти пункты должны быть удовлетворительными [4]. Основное содержание аспектов указанной модели представлено в следующей таблице:

Таблица 1

Содержание базовых аспектов правила «шести Си»

	Наименование аспекта	Содержание
1	Character	Определяет серьезность намерений клиента погасить свою задолженность, цель получения банковского кредита и точность ее определения. Проверяется кредитная история клиента. Выявляется опыт клиента в составлении прогнозов и определяется его кредитный рейтинг
2	Capacity	Определяет статус и правоспособность потенциального заемщика и лиц его представляющих.
3	Cash	Определяет финансовое состояние заемщика, определяет возможные источники погашения кредита, основной источник – поток наличности.
4	Collateral	Определяются основные характеристики, предлагаемого по кредитной сделке обеспечения, в том числе право собственности, существующие в отношении обеспечения обязательства.
5	Conditions	Определяются положение клиента в отрасли, проводится сравнение результатов его деятельности с аналогичными хозяйствующими субъектами соответствующей отрасли, анализ условий рынка, осуществляется прогнозирование перспектив отрасли.
6	Control	Определяется соответствие кредитной заявки кредитной политике банка. Анализируется информация сторонних лиц (экономистов, политических экспертов) о внешних факторах, воздействующих на процесс погашения кредита.

2007 Том 5 №3 Часть 2



Экономический вестник Ростовского государственного университета

В последнее время в практике европейских, американских и некоторых российских коммерческих банков широкое распространение получила методика оценки кредитоспособности клиента банка под названием CAMPARI (совокупность оценочных параметров, которые помогают сопоставить множество факторов, связанных с выявлением потенциального риска выдачи конкретной ссуды): character (характер, репутация заемщика); ability (способность к возврату ссуды); marge (маржа, доходность); purpose (целевое назначение ссуды); amount (размер ссуды); repayment (условия погашения кредита); insurance (обеспечение, страхование риска непогашения ссуды) [2].

В отечественных банках применение моделей оценки кредитоспособности на основе комплексного анализа не имеет широкого распространения. Причиной тому является отсутствие проработанных должным образом методик и информационных ресурсов для соизмерения качественных показателей кредитоспособности. В России для оценки кредитоспособности потенциального заемщика достаточно часто используется рассмотренная нами выше рейтинговая модель в той или иной интерпретации, дополненная оценкой качественных характеристик, а также оценкой обеспечений предлагаемого по кредитной сделке. В зависимости от состояния качественных параметров производится либо начисление определенной суммы баллов, которая входит в последствии в итоговую оценку, определяющую кредитоспособность заемщика, либо уже присвоенный рейтинг заемщика корректируется определенным образом. В частности, при наличии отрицательной характеристики качественных параметров, итоговый рейтинг снижается.

Следует отметить, что рейтинг кредитоспособности может быть присвоен хозяйствующему субъекту не только банком-кредитором, но и рейтинговым агентством. Возможность привлечения кредитных ресурсов напрямую зависит от величины соответствующего рейтинга. На Западе широко распространена практика присвоения кредитных рейтингов предприятиям. На сегодняшний день наиболее признанными мировым сообществом рейтинговыми агентствами являются – Standard & Poor's, Fitch Ratings и Moody's, которые также как и банки-

кредиторы оценивают кредитоспособность клиента с помощью рейтинговой системы оценки качественных и количественных показателей его деятельности.

В результате проведенной оценки кредитоспособности принимается решение о возможности предоставления заемщику кредита. Характер такого решения напрямую зависит от величины присвоенного хозяйствующему субъекту кредитного рейтинга.

На сегодняшний день оценка кредитоспособности заемщика сопряжена с определенными проблемами. В частности, многие предприятия, обратившиеся в банк, испытывают затруднения, если им предлагают раскрыть экономическое содержание и порядок осуществления кредитруемой операции. Отсутствие грамотно составленного бизнес-плана в отношении использования запрашиваемых кредитных ресурсов препятствует соблюдению такого обязательного условия банковского кредита, как целевой характер его использования. В основном данная проблема характерна для субъектов малого и среднего бизнеса, у которых отсутствует стратегия развития не только на долгосрочную, но и на среднесрочную перспективу. На практике соответствующие документы составляют либо нанятые консультанты, либо сами работники кредитных отделов банков, что в итоге снижает качество оценки кредитоспособности потенциального заемщика.

Еще одной серьезной проблемой, которая существует в рамках анализа кредитоспособности клиента, является несовершенство системы оценки финансовых параметров и нефинансовых деятельности заемщика обусловленное:

- отсутствием возможности получения достоверной и полной финансовой информации о деятельности заемщика;
- осуществлением расчета связанных между собой финансовых показателей как самостоятельных;
- использованием нормативных значений финансовых показателей, которые устанавливаются без учета специфики деятельности анализируемого предприятия;
- отсутствием сравнительного анализа финансовых параметров деятельности заемщика;
- статичным характером оценки основных финансовых показателей деятельности заемщика из-за того, что используются данные только на отчетные даты;
- недостаточным вниманием со стороны банков-кредиторов к оценке нефинансовых параметров деятельности заемщика;
- отсутствием адекватной методической базы оценки нефинансовых параметров клиента.

Существенно осложняет процедуру оценки кредитоспособности заемщика отсутствие кредитного рейтинга, присваиваемого независимыми рейтинговыми агентствами. У большинства отечественных предприятий нет финансовой возможности для того, чтобы воспользоваться услугами признанных западных агентств, а кредитный рейтинг, присвоенный российским рейтинговым агентством, банк-кредитор вряд ли примет во внимание.

В рамках оценки обеспечения, предоставляемого по предполагаемому кредиту, присутствуют такие негативные моменты, как:

- сложность процедуры оценки рыночной стоимости и ликвидности по некоторым видам обеспечения;
- отсутствие системы оценки риска снижения рыночной стоимости и ликвидности обеспечения;
- сложность выявления существующих обременений в отношении предмета залога;
- сложность в выявлении обязательств, поручителей и гарантов в отношении третьих лиц.

Не стоит забывать и о проблеме, связанной с субъективным характером оценки кредитоспособности потенциального заемщика (главным образом это касается оценки качественных показателей) так как ее результаты во многом зависят от квалификации проводящих ее специалистов. В России обучение кредитных аналитиков находится, как правило, на недостаточно высоком уровне, из-за отсутствия эффективных методик анализа и технологий обучения.

Большая часть представленных выше проблем носит информационный, либо методологический характер. Таким образом, их решение должно осуществляться по представленным ниже направлениям.

1. Создание отлаженной системы сбора и хранения информации о кредитоспособности клиентов, а также доступа к ней. На Западе такая практика давно уже имеет место. В частности американская компания «Dun and Brand-street» аккумулирует информацию по множеству компаний, касающуюся их финансового положения, практики оплаты счетов, соблюдения прочих этических норм бизнеса. В России первые шаги в указанном направлении уже делаются. С 2005 г. начало свою работу бюро кредитных историй, где осуществляется регистрация кредитов предоставленных коммерческими банками, а также обеспечения по ним.
2. Создание системы средних показателей для отраслей экономики, на основании которых появится возможность проводить сравнительного анализ финансовых и нефинансовых параметров деятельности заемщика. В США, например, ежегодно публикуется сборник «Industry and Key Business Ratios», содержащий балансовые показатели и рассчитанные на их основе коэффициенты по 800 отраслям экономики в соответствии с существующим отраслевым классификатором.
3. Совершенствование методик оценки кредитоспособности заемщика, предполагающее их дифференциацию в зависимости от специфики хозяйственной деятельности оцениваемого субъекта, позволяющее проводить анализ основных финансовых параметров в динамике. Особое внимание необходимо уделить нефинансовым параметрам, создавая оптимальную систему их анализа и оценки на базе активного использования IT-технологий.
4. Разработка и внедрение альтернативных механизмов оценки кредитоспособности заемщика. Например, на основе использования нейронных сетей, опираясь на финансовые и нефинансовые параметры деятельности заемщика, существует возможность присвоение ему кредитного рейтинга.
5. В целях повышения эффективности оценки обеспечения по кредитной сделке, в частности, в отношении такой его формы как залог, возможно создание системы дисконтирования по наиболее часто встречающимся группам объектов залога, которая будет учитывать их специфику.

В заключении стоит отметить, что совершенствование системы оценки кредитоспособности хозяйствующих субъектов позволит кредитору не только оперативно получить достоверную информацию об экономическом потенциале организации, должным образом проанализировать ее и принять решение о целесообразности выдачи кредита, но и существенно повысить качество кредитного портфеля, значительно снизить кредитные риски. В свою очередь для организаций-заемщиков кредитные ресурсы станут более доступными. Сроки, на которые соответствующие ресурсы предоставляются – более продолжительными. Таким образом, банковский кредит может выступить в качестве одного из основных источников инвестиционных ресурсов в реальный сектор экономики государства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации. Часть первая.
2. Ли В.О. Об оценке кредитоспособности заемщика (российский и зарубежный опыт) // Деньги и кредит. 2005. № 2.
3. Пещанская И.В. Финансовые коэффициенты в системе оценки кредитоспособности заемщиков банками // Экономический анализ: теория и практика. 2004. № 2.
4. Сухарев Д.В. Оценка финансовой состоятельности корпоративных заемщиков: опыт зарубежных банков // Банковские услуги. 2004. № 12.
5. Черкашенко В.Н. Этот загадочный скоринг // Банковское дело. 2006. № 3.

ВОЗМОЖНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СЫРЬЕВЫХ РЕГИОНОВ

На фоне всех неопределенностей в развитии российской экономики постепенно начинает просматриваться растущее понимание роли знания в направленности экономических преобразований. Существенная активизация федеральных инициатив по развитию инновационных процессов в России невольно затронула различные регионы, в том числе и регионы с традиционно ресурсоориентированной экономикой. Многие из них стали регионами с высоким уровнем инвестиционной привлекательности, хотя и сохранили не менее высокий уровень зависимости экономики и социальной сферы от конъюнктуры мировых ресурсных рынков. Ориентиры на ослабление этой зависимости невольно ведут к формированию программ социально-экономического развития, направленных на создание многосекторной экономики, базирующейся на инновационных решениях и технологиях. Сформировавшийся же резервный инвестиционный ресурс таких территорий потенциально позволяет ставить и решать сложнейшие дорогостоящие задачи комплексного развития инновационных процессов.

В этих условиях появляются хорошие предпосылки для перехода к активной стадии инновационного развития и формирования базовых элементов общества и экономики, основанных на знании. Это существенно повышает социальную роль, значимость и ответственность субъектов науки и образования, стимулирует активность в объединении их усилий, а также в развитии теснейших взаимосвязей секторов науки и образования с приоритетными отраслями экономики в инновационном развитии регионов.

Вместе с тем, многолетние особенности социально-экономического развития этих территорий заложили относительно низкий уровень развития науки и образования даже в тех регионах, где развитию образованию и науки в последнее время было уделено не характерно высокое в реалиях России внимание.

Некоторые особенности становления инновационных процессов на региональном уровне. Сегодня уже многие субъекты Федерации России рассматривают мероприятия по формированию инновационной системы как основу структурной перестройки местной экономики.

Однако зачастую к вопросам территориально экономического переустройства с комплексным акцентом на развитие инновационных процессов мы подходим без серьезной методологической основы. В этом случае, при построении тех или иных решений инновационного развития крупных территориально-экономических комплексов, как правило, начинают доминировать факторы, основанные либо на авторитарных подходах органов власти и управления, либо на инициативах наиболее активной части непосредственных или потенциальных производителей продукции ноу-хау. Но как в том, так и в другом случае мы имеем дело с инициированием подходов высокой степени субъективности, отражающих лишь сиюминутные интересы соответствующих структур и/или их представителей. Банковская (инвестиционная) среда индифферентна к периоду «раскачки» инновационных процессов. Промышленность находится в состоянии затянувшегося ожидания российских инноваций и, чтобы совсем не простаивать, «выжимает» все возможное из давнишних инновационных решений, либо перестраивается под привлекаемые зарубежные технологии и высокотехнологичные продукты. Безусловно, есть отдельные хорошие примеры освоения отечественных технологических инноваций, но их, скорее, на данном этапе следует рассматривать в качестве разовых проявлений, нежели процессов, имеющих системный характер.

Между тем, региональная инновационная среда это – сложный симбиоз взаимозаинтересованных взаимоотношений ключевых интегральных субъектов инновационного развития: территориальных органов власти и управления, учреждений науки и образования, промышленных предприятий и их объединений, банков и иных инвестиционных институтов.

Нельзя не учитывать и то естественное обстоятельство, что при концентрации значительных бюджетных ресурсов, поступающих в бюджет главным образом от сырьевых отраслей,

в структурах регионального управления невольно может усиливаться роль авторитаризма в системе регионального управления, далеко не всегда способного адекватно отразить особенности рыночного развития и формирования конкурентоспособной региональной инновационной среды. К этому следует добавить и такую естественно сформировавшуюся особенность сырьевых регионов, как относительное отставание секторов образования, исследований и производства инновационных технологий. В этих условиях следует ожидать:

неразвитости аналитической составляющей моделирования инновационных процессов на региональном уровне; концентрации распределительных функций в финансовой поддержке инновационных процессов исключительно в системе регионального управления; доминирования функции управления над функцией регулирования в развитии инновационных процессов на региональном уровне.

Характерными признаками такой системы управления в регионе являются: отсутствие долгосрочных стратегических ориентиров, экономически и математически обоснованных моделей инновационного развития территории; концентрация функций определения направленности финансирования, формирования условий и технологий конкурсного отбора, экспертизы и финансирования проектов исключительно в органах управления; слабость кооперационных процессов науки, бизнеса, инвестиционных институтов и власти в программно-целевом развитии масштабных инновационных процессов; отсутствие или неразвитость институтов независимых высокопрофессиональных экспертов, включая как узкопрофильные направления, так и системные вопросы инновационного развития; отсутствие множественной совокупности инновационных циклов, развивающихся в данной территории (в лучшем случае, может наблюдаться инициирование теми же органами власти развития единичных инновационных объектов).

Построение модельных решений инновационного развития территории должно с неизбежностью сопровождаться построением и принципиально новых механизмов управления, формируемых с учетом естественных рыночных ограничений и требований, которые необходимо учитывать при формировании конкурентоспособной инновационной среды.

Например, понятие конкурентоспособности с необходимостью требует того, чтобы темпы обновления научных и научно-технических результатов в направлениях приоритетного развития территории были, как минимум, не ниже изменения потребностей рыночной среды в новых типах инновационной продукции и услуг. Однако, вообще говоря, и этого не достаточно. Во временной интервал, отпускаемый разработчикам потенциальным рыночным спросом (учитывая воздействие на него конкурентов), должны укладываться и процессы опережающего изучения непосредственно самого рыночного спроса, размещения на производстве инновационного продукта, непосредственно его производство, позиционирование готового продукта на рынке и т.п. Все это значительно сужает временной интервал, отводимый исследователем для создания нового конкурентоспособного наукоемкого продукта, усиливая значимость высокого профессионализма разработчиков. Столь же быстро должны меняться и технологии регионального регулирования развития как системных взаимосвязей инновационного развития региона, так и отдельных инновационных циклов.

Однако во всех случаях на первый план, при решении задач инновационного развития региона, выходит потребность в создании механизмов ускоренного развития образовательного и научного потенциала территории, выводе его на качественно новый уровень.

Еще одно не безынтересное и не независимое обстоятельство. Оно характерно не только для России.

В разной степени неоднородности концентрации различного типа инвестиционных ресурсов (земля, природно-сырьевая база, производственные мощности, финансовый капитал, интеллектуальная собственность и ноу-хау и т.п.) являются естественным явлением для экономик всех стран. Природа их возникновения и эволюции в значительной степени зависит от тех или иных моделей и условий экономического развития, которые для них характерны. При общем стремлении к своему наращиванию различные типы инвестиционных ресурсов имеют естественную тенденцию к своему объединению в поисках новых конкурентных преимуществ. Динамичное развитие инновационных процессов в мире уже достаточно давно и в достаточно многих странах определило интеллектуальный и технологический ресурс как

один из мощнейших факторов развития современной экономики, обеспечив современные формы и институты его динамичного взаимодействия с другими типами инвестиционных ресурсов.

В России в силу ее природных особенностей, масштабов, исторических особенностей развития сформировалась своя структура распределения производства, освоения сырьевых ресурсов, развития науки и образования, формирования и наращивания финансового капитала. При этом в российской экономике сложилась деформированная система взаимодействия интеллектуального и технологического ресурса страны с другими видами ресурсов, практически парализовавшая развитие и использование первого. В одних территориях сконцентрировался мало подвижный (в сложившихся экономических условиях России) научный и технологический потенциал с относительно слабым инвестиционным окружением, в других – мощный инвестиционный ресурс, аккумулированный за счет активного использования сырьевых ресурсов, но при отсутствии своего развитого инновационного потенциала.

Итак, в качестве основных особенностей развитых сырьевых территорий страны к сегодняшнему дню обозначились: высокие темпы социально-экономического развития, достигнутые за счет сырьевых отраслей экономики; высокий уровень моноспециализации экономики; высокий уровень внутреннего инвестиционного ресурса, потенциально способного решать самые сложные задачи инновационного развития; чрезвычайно высокий уровень зависимости экономики, социальной сферы и населения от сырьевых отраслей промышленности; значительное относительное отставание в развитии науки и образования, не смотря на высокие темпы их роста.

Достаточно очевидно, что направленность на приведение в достаточно динамичное взаимодействие этих видов инвестиционных ресурсов потребует концентрации усилий на разработке новых технологий и формировании институциональных структур, позволяющих обеспечить взаимозаинтересованный перенос интеллектуального и инновационного ресурса из одних территорий в другие и встречных финансовых потоков, направляемых на инновационное развитие.

Во многом возникновение таких потоков ноу-хау может быть связано с сильной неоднородностью регионов в развитии своего интеллектуального потенциала, естественно возникающей потребностью в их наращивании при появлении соответствующих инвестиционных возможностей. Другая причина таких потоков может быть обусловлена целесообразностью сильной концентрации знаний на прорывных направлениях инновационного развития.

Создание условий для таких переносов потребует, прежде всего, создания специализированных институциональных структур. По своей сути это должно быть нечто принципиально отличное от развивающейся сети центров трансфера технологий. Если у последних доминирующую роль призвана играть профессиональная сервисная составляющая, направленная на трансфер отдельных технологий, то у обсуждаемых институциональных структур на первый план выходит стратегическая составляющая. Либо это будет обусловлено стратегией регионального развития, ориентированной, в том числе, на диверсификацию экономики, либо стратегией формирования зон прорывных технологий и создание принципиально новых конкурентных преимуществ на будущее [1, с. 70–74].

Возможные пути развития.

Построения модельных решений формирования и институционального сопровождения отмеченных выше встречных инвестиционных потоков влечет за собой потребность определения в масштабах региона конкретных ориентиров на:

- обеспечение конкурентоспособности экономики сырьевых регионов за счет развития инновационных процессов в долгосрочной перспективе;
- формирование качественно новой, сопоставимой с общероссийскими критериями, научной и инновационной среды;
- развитие устойчивых связей между управлением, наукой, образованием, промышленностью и инвестиционными институтами в развитии инновационных процессов;
- разработку институциональных условий перевода экономики территории от ресурсоориентированного к инновационному типу развития;

- разработку и реализацию механизмов сокращения зависимости от традиционных сырьевых отраслей, посредством стимулирования развития новых инновационных производств, и превращения автономного округа в привлекательный для инвестиций в высокие технологии регион;
- формирование региональной системы регулирования развития инновационных процессов, активно использующей российский и международный опыт инновационного развития, но развивающей на его основе собственный научный, образовательный и кадровый потенциал;
- создание и развитие нормативно-правовой базы инновационного развития, включая правовую поддержку процессов отраслевой кластеризации хозяйствующих субъектов региона;
- развитие системы профессионального сопровождения и независимой экспертизы инновационных проектов регионального значения;
- разработку механизмов и стратегии капитализации интеллектуальной собственности на уровне региона, а также его инвестиционных институтов, юридических и физических лиц;
- построение системных механизмов изучения потребностей окружных и муниципальных органов власти, бизнеса в развитии инновационных производств, потребителей инновационной продукции в новых видах инновационных продуктов, процессов, услуг и своевременного отражения их в направленности исследований, подготовки кадров и развития инновационного предпринимательства;
- ускорение трансформации научно-образовательного комплекса сферы высшего профессионального образования за счет внедрения инновационных механизмов управления и создания качественно новых институциональных научных структур, отвечающих направленности регионального развития.

Факт целевой ориентации на бюджеторазвитие и обеспечение социальной устойчивости территории на основе активного использования инновационных процессов потребует не столько диверсификации экономики на основе инновационных процессов, сколько расслоения задачи (по степени своего воздействия на формирование бюджета территории) на четыре самостоятельных направления инновационного развития, а именно:

- усиления конкурентных преимуществ территории в тех отраслях, где уже сегодня округ занимает лидирующие позиции на российском и мировом рынке;
- становления новых наукоемких производств высокого уровня рентабельности, использующих естественные конкурентные преимущества территории, а также уникальных рыночно перспективных наукоемких производств, основанных на создании опережающих технологий будущего, включая создание особых экономических зон инновационного развития;
- становления и развития новых производств сферы малого и среднего инновационного предпринимательства в широком спектре направлений экономики округа, не относящихся в данный момент к отраслям, реально влияющим на бюджеторазвитие территории, но потенциально призванных обеспечить ее социально-экономическую устойчивость;
- создания условий активного применения инновационных технологий для нужд развития социальной сферы.

Особый интерес для формирования устойчивой инновационной экономики представляет второе направление, фактически ведущее к созданию особых экономических зон инновационного развития. Это может стать предметом отдельного интереса крупных и российских, и зарубежных инновационных компаний, рассматривающих новые географии размещения своих инновационных производств. Однако эта задача требует хорошего модельного анализа на региональном уровне с тем, чтобы интересы крупного и среднего инновационного бизнеса корректно совместились с интересами экономического и социального развития данных регионов. Инвестиционный ресурс таких регионов уже достаточно велик, чтобы стать привлекательным для инвестиционного ресурса крупных инновационных компаний. Однако постановка такой задачи требует качественной пе-

реоценки уровня развития науки и образования в этих регионах, адекватного уровню описываемой задачи.

Темпы и условия развития высшего профессионального образования в некоторых сырьевых регионах вызывают самые положительные оценки у специалистов системы образования различных регионов страны. Но вместе с тем, общий уровень высшего профессионального образования и науки в них объективно еще достаточно слаб для полноценного кадрового обеспечения сложнейших процессов инновационного развития. Откровенно не хватает: собственного научного потенциала вузов, способного достойно конкурировать с российским и международным сектором исследований; развитого взаимодействия системы высшего профессионального образования с ведущими научными организациями и основными промышленными предприятиями.

Учет сложившейся специфики и молодого возраста формируемых научных структур и учреждений высшего профессионального образования этих территорий показывает, что ориентир на самостоятельное эволюционное развитие своих научных и инновационных школ отодвигает реальные инновационные процессы в них на слишком далекую перспективу. Это обстоятельство влечет за собой необходимость построения самостоятельного программного раздела по привлечению в них опыта, знаний и технологий инновационных центров страны и зарубежья с обязательной отработкой механизмов развития в них соответствующих образовательных и научных составляющих для формирования собственного местного кадрового потенциала обеспечения новых для этих территорий инновационных процессов.

Динамичное наращивание интеллектуального потенциала и изменение роли университетов в региональном развитии должно рассматриваться в рамках широкого контекста глобализации и изменения природы регионального развития и управления, а также возрождения регионов как важной арены политической и экономической активности [2, с. 17, 685–699].

В условиях реструктуризации экономики и формирования региональной инновационной системы образование и наука приобретают важную дополнительную функцию - формирование методологической базы для: разработки и реализации наиболее устойчивых социально-экономических решений, способных обеспечить полновесное развитие инновационных процессов; развития системы свободной и динамичной реализации на региональном уровне множественной совокупности инновационных циклов, сопровождаемых системой профессиональных инновационных институтов; моделирования региональной инновационной среды; разработки проектов законодательных актов в сфере инновационной деятельности, исходя из стратегических ориентиров развития территорий; оптимизации использования высоких конкурентоспособных преимуществ этих территорий в отдельных областях экономики.

Необходимость перехода к инновационному развитию экономики и социальной сферы обуславливает повышенную востребованность профессионального образования и науки, предъявляет дополнительные требования к долгосрочной направленности их развития с целями: содействия достижению устойчивого экономического роста региона; повышения качества и обеспечения гарантированной устойчивости роста уровня жизни населения вне зависимости от потенциального истощения сырьевых ресурсов; обеспечения энергетической и сырьевой безопасности страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бунин М.А., Масловский В.И., Микипорис Ю.А., Пелихов Н.В., Печорина А.В., Стадник Ю.Н. Институциональное сопровождение задач комплексного перемещения интеллектуального ресурса. Материалы IV Всероссийской конференции и XIV Всероссийской школы-семинара «Интеграция университетов России в мировое образовательное и научное пространство». Ростов н/Д: Изд-во Рост. ун-та, 2006.
2. Goddard J.B., Chatterton P. Regional development agencies and the knowledge economy: Harnessing the potential of Universities // Environment and planning. 1999.

ОБНОВЛЕНИЕ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ
ПЕРСОНАЛОМ В КОНТЕКСТЕ ОРГАНИЗАЦИОННОГО
РАЗВИТИЯ КАДРОВЫХ СЛУЖБ

Современный этап развития управления персоналом отражает его трансформацию от эклектики и организованности к системности, а основой его эффективности становится понимание менеджерами современных управленческих концепций, объективных закономерностей функционирования и развития системы управления персоналом как интегрированной подсистемы организации. Сегодня открывается принципиально новый этап в развитии кадровых служб с качественно иными функциями и задачами. Однако, реально существующая на практике ситуация характеризуется отсутствием структурного закрепления новых функций и задач кадровых служб организаций, недостаточным кадровым и нормативно-методическим обеспечением работы с персоналом, рассредоточением ключевых аспектов кадровой работы между разными службами и подразделениями, незначительной ролью кадровых служб в реализации политики управления персоналом. Все это не позволяет в полной мере реализовать широкий потенциал современных методов и технологий управления персоналом и обуславливает необходимость обоснования направлений организационного развития кадровых служб и адекватных механизмов их реализации.

При этом организационное развитие кадровых служб, на наш взгляд, будет состоять в постоянном изменении их целей в зависимости от ситуации; изменении позиции кадровой службы в системе управления организации; постоянном изменении функций и структуры службы; изменении состава и численности персонала кадровой службы; изменении задач, функций, прав, обязанностей, ответственности работников кадровых служб; переходе к новым методам работы с кадрами, которые позволят эффективно справляться с проблемами, возникающими в условиях рынка; повышении их профессионализма.

Реализация целей управления персоналом возможна при выполнении отдельных функциональных задач – функций управления персоналом, под которыми следует понимать основные направления этого рода деятельности, ориентированные на удовлетворение определенных потребностей хозяйствующего субъекта. Функции управления персоналом очень тесно связаны между собой и образуют в совокупности определенную систему работы с персоналом, где изменения, происходящие в составе каждой из функций, вызывают необходимость корректировки всех других сопряженных функциональных задач и обязанностей. Система функций (функциональных элементов системы управления персоналом) позволяет разграничить процесс управления персоналом на отдельные составляющие.

Таким образом, ключевые функции управления персоналом могут рассматриваться как непрерывный процесс, начинающийся с определения кадровых потребностей и заканчивающийся высвобождением персонала. Эти функции в управленческой литературе получили название процессуальных.

В современной литературе по кадровому менеджменту выделяют более 30 процессуальных функций управления персоналом, которые, хотя и дают представление о содержании управления персоналом как специфического вида управленческой деятельности, но, не исчерпывая всего их перечня, в тоже время отчасти накладываются друг на друга. Несмотря на то, что именно комплексная и согласованная реализация функций управления персоналом обеспечивает выполнение ими интегрирующей роли, способствующей эффективному достижению целей организаций, их значение в процессе осуществления кадровой работы может быть различным. При этом доминирование определенных функций в процессе управления персоналом, зачастую присутствующее в реальной практике функционирования конкретных организаций, оказывает непосредственное влияние на эффективность управления персоналом.

Авторская позиция заключается в том, что при описании процессуальных функций управления персоналом целесообразно использовать агрегированный подход, позволяющий путем декомпозиции, постепенно детализировать отдельные функции, выстраивая дерево функционального управления персоналом. При этом, как правило, каждая функция обеспечивает решение отдельной кадровой задачи, а вместе они решают весь комплекс задач с учетом долговременных требований развития организации.

Таким образом, декомпозиция процесса управления персоналом, на наш взгляд, предполагает проведение анализа по трем направлениям: основные функции управления персоналом, агрегированные процессуальные функции управления персоналом и технологические функции управления персоналом (рис. 1).

Рассмотренные основные функции управления персоналом и порядок их осуществления отражают общую схему кадрового менеджмента, они в одинаковой степени необходимы в рамках стратегического и оперативного управления персоналом. Детальное изучение основных функций управления персоналом, их анализ будут способствовать более качественному принятию кадровых решений.

Обобщение различных методологических подходов позволяет нам объединить процессуальные функции управления персоналом в четыре агрегированных блока: организационное программирование управления персоналом, формирование персонала, развитие персонала, оценка и стимулирование персонала. Эти агрегированные блоки функций управления персоналом находятся в системном взаимодействии между собой и могут быть структурированы более детально.

Для комплексного решения кадровых проблем предприятиям необходима всеобъемлющая концепция управления персоналом, четко формирующая стратегию того, как добиваться преимущества перед конкурентами и укреплять их. Ее реализация позволит сформировать единую систему работы с кадрами всех уровней и направлений, их закрепления в организации, стимулирования на эффективный и качественный труд.

Стратегия управления персоналом непосредственно имеет дело с такими кадровыми решениями, которые оказывают существенный и долговременный эффект на занятость и развитие персонала организации для достижения ее стратегических целей. Когда осознана общая стратегия, становится возможным установить индивидуальные для конкретной организации функции управления персоналом, которые будут совмещаться со стратегией наилучшим образом.

Одной из ключевых задач функционирования кадровой службы современной организации является формирование конкурентоспособного персонала, ориентированного на решение стоящих перед ней социально-экономических задач. Несоответствие квалификации персонала потребностям организации негативно сказывается на результатах ее деятельности.

Напротив, способность организации привлекать и эффективно использовать высококвалифицированных, опытных, заинтересованных в результатах деятельности сотрудников становится важнейшим фактором повышения конкурентоспособности в условиях рыночных отношений. Решение указанной задачи связано с реализацией комплекса взаимосвязанных функций, отдельные из которых мы считаем необходимым рассмотреть более подробно.

Ответственным этапом кадровой работы является подбор, отбор и найм персонала. От того, насколько профессионально выполнены набор и отбор сотрудников для работы в организации, зависит вся последующая деятельность в процессе управления персоналом. Отмечая важность данного направления кадровой работы, исследователи говорят о выделении управления наймом в автономную научную систему, возникшую на стыке экономики, психологии, юриспруденции, социальной педагогике, медицины, учитывающую этнические особенности населения и базирующуюся на принципах общего менеджмента, а потому предполагающую междисциплинарный подход к своему исследованию [2, с. 39].

В настоящее время жизненно важной задачей надежного функционирования организаций является формирование резерва кадров, которое позволяет рационализировать процесс замещения вакантных должностей, способствует обеспечению преемственности в управлении. Традиционно резерв кадров рассматривается как часть персонала, проходящая планомерную подготовку для занятия смежных рабочих мест более высокой квалификации [6]. Исходными данными для формирования резерва являются: профессиональный отбор кадров,

ОРГАНИЗАЦИОННОЕ ПРОГРАММИРОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Разработка концепции управления персоналом

Формирование стратегии управления персоналом и
выработка кадровой политики

Организационно-функциональная

Рис. 1. Классификация функций управления персоналом

модели рабочих мест, результаты аттестации, корпоративная философия и идеология, личные дела сотрудников, штатное расписание, планы служебной карьеры.

Авторский подход к исследованию агрегированной функции формирования персонала состоит в том, что в современных условиях она должна охватывать все этапы жизненного цикла сотрудника в организации, включая высвобождение персонала. При этом, функция высвобождения персонала не сводится к объявлению увольнения по инициативе руководства или работника и к соответствующему оформлению документов, а включает различные формы приспособления численности работников и их использования к потребностям производства.

В условиях интенсивного развития научно-технического прогресса, когда технологии, а вместе с ними и профессиональные навыки устаревают в течение нескольких лет, способность сотрудников к постоянному совершенствованию и развитию представляет собой наиболее важный и долговременный источник повышения эффективности деятельности организаций.

Развитие – категория, широко используемая в различных отраслях научного познания для описания процессов закономерного изменения, перехода из одного состояния в другое, более совершенное, переход от старого качественного состояния к новому, от простого к сложному, от низшего к высшему [3].

Развитие персонала рассматривается нами как целенаправленное систематическое обновление кадрового потенциала, ориентированное на достижение целей организации, путем расширения и углубления имеющейся профессиональной компетенции, обучения новым квалификациям, а также повышения мотивации и организационных возможностей использовать потенциал работника; процесс подготовки персонала к выполнению новых производственных функций, занятию новых должностей, решению новых задач.

Практика подбора и расстановки кадров, стимулирование их труда, а также служебно-профессиональное продвижение, повышение квалификации должны строиться на объективной, научно обоснованной системе оценки персонала.

Акцентируя внимание на том, что проблема оценки персонала сегодня активно обсуждается в сфере управления персоналом, следует отметить, что анализ существующих методологических подходов к реализации данной функции позволяет сделать вывод, что в большинстве случаев происходит смещение многих понятий. Например, оценку и аттестацию персонала трактуют как отдельные понятия, в то время как аттестация представляет периодическую процедуру оценки, регламентированную в законодательстве о труде.

По нашему мнению, оценка персонала представляет основной элемент системного управления персоналом, поскольку используется во всех кадровых процессах организации как инструмент, позволяющий определить соответствие работника выдвигаемым ему требованиям.

Важную роль в системе функций управления персоналом играют мотивация и стимулирование работника. Обеспечение соответствующего уровня мотивации позволяет решать такие задачи, как: повышение результативности труда каждого сотрудника и эффективности функционирования хозяйствующего субъекта, обеспечение систематического роста квалификации кадров, стабилизация коллективов.

Успешная реализация основных и процессуальных функций управления персоналом предполагает использование на системной основе эффективных персонал-технологий, которые таким образом приобретают статус технологических функций. К основным из них мы считаем возможным отнести персонал-маркетинг, персонал-контроллинг, кадровый консалтинг, информационные персонал-технологии.

Современный этап развития экономики характеризуется возросшей потребностью в профессионально мобильном персонале, способным эффективно действовать в постоянно изменяющихся социально-экономических условиях. В связи с этим рынок труда как система отношений вынуждает организации разрабатывать кадровую стратегию и тактику в зависимости от общеэкономической ситуации, количественных и качественных показателей спроса и предложения рабочей силы в системе маркетинга.

В общем виде персонал-маркетинг представляет собой совокупность мероприятий по изучению внутреннего и внешнего рынка труда и его сегментированию (выделению различных категорий персонала и реализации в отношении них специальных кадровых подходов); анализу ожиданий сотрудников в области служебных перемещений; распространению в рамках организации информации о потребности в кадрах, возможностях повысить или изменить свою квалификацию; поиску и привлечению на работу необходимых специалистов [2]. Главная цель персонал-маркетинга, на наш взгляд, состоит в создании благоприятных предпосылок для повышения привлекательности работодателя на внутрифирменном и внешнем рынках труда, благодаря чему значительно повышаются шансы привлечь и сохранить квалифицированную и мотивированную рабочую силу. Следует отметить, что принципиальным отличием персонал-маркетинга от традиционных административных концепций управления

кадрами является то, что он опирается на рыночное мышление, делает акцент на интегрированный подход к проблемам персонала.

Успешная деятельность любой организации не возможна без анализа трудовых показателей, который позволяет более точно оценить кадровый потенциал, определить резервы более эффективного использования персонала, улучшения организации, условий труда и его оплаты, определить пути нормализации социально-трудовых отношений в коллективе и т.д. Вместе с тем, как это ни парадоксально, изучение работающего персонала, условий, в которых он трудится, является слабым звеном среди других вопросов аналитической деятельности в отечественной практике. Индикаторами успешности деятельности предприятия, как правило, выступают итоговые экономические критерии, стабильность, финансовая устойчивость и т.п. Однако, при этом не учитываются ряд специфических показателей, без которых деятельность организации не может быть признана успешной, таких как: результативность (эффективность) деятельности структурных подразделений и отдельных работников; удовлетворенность персонала своей работой, условиями, организацией труда на данном предприятии; текучесть кадров; соблюдение трудовой дисциплины; наличие конфликтов на всех уровнях отношений; готовность персонала к организационным изменениям; характер социально-психологического климата и особенности организационной культуры, сложившихся в организации и выступающих информационной основой эффективной современной технологии оценки деятельности организации, и в частности, анализа трудовых показателей – персонал-контроллинга.

По мнению Ю.Одегова, точку зрения которого мы полностью разделяем, основная идея контроллинга персонала состоит во введении обоснованных (необходимых и достаточных) плановых значений показателей по всем элементам системы управления персоналом [4, с. 285]. При этом, на наш взгляд, он должен развиваться от контроллинга издержек к контроллингу эффективности, когда затратные показатели будут сопоставляться с результатами кадровой работы.

Объективные процессы децентрализации систем управления, перенесение центра тяжести на микроуровень обуславливают возникновение настоятельной необходимости приведения всех элементов формирующейся системы управления в соответствие с адекватными ей методами хозяйствования. Поэтому возникает потребность в создании и апробации новых форм и методов оценки деятельности организации, в том числе и новых способов анализа трудовых отношений и показателей, которые не только отражали бы их фактическое состояние, но главное - обеспечивали бы консультирование и разработку рекомендаций по актуальным вопросам управления персоналом, оказание практической помощи в повышении эффективности социально-трудовой и экономической деятельности организации независимыми экспертами в области труда [2].

В связи с вышеизложенным, задачами кадрового консалтинга, как профильной функции системного управления персоналом, по нашему мнению, должны стать разработка на основе исследований системы управления персоналом и ее отдельных элементов рекомендаций о путях повышения эффективности кадровой работы.

Системное управление персоналом нуждается в соответствующей информационной поддержке. Акцентируя внимание на новых конкурентных преимуществах, связанных с использованием современных информационных технологий в управлении персоналом, подчеркнем, что в настоящее время эта проблема рассматривается учеными и специалистами с двух диаметрально противоположных позиций.

Для сторонников академического подхода, подразумевающего теоретические аспекты решения кадровых задач, включая методическую, организационную и аналитическую составляющие, проблемы информатизации и автоматизации управления персоналом имеют второстепенное значение. Вопросы информационного обеспечения освещаются, в основном, в декларативном порядке или в краткой описательной форме, не сопровождаясь анализом особенностей, возможностей и практического опыта информатизации и автоматизации в сфере управления кадрами. Для разработчиков информационных систем, напротив, управление кадрами является одним из элементов корпоративной системы.

Следует особо подчеркнуть, что руководство многих отечественных предприятий по-прежнему достаточно инертно относится к решениям проблем информатизации и автома-

тизации управленческой деятельности, что, как нам представляется, объясняется в основном двумя причинами: негативным опытом использования предшествующих систем такого рода в форме АСУ и недостаточной профессиональной компетентностью в вопросах использования новых информационных технологий. В связи с этим сотрудники кадровых служб практически не участвуют в процессе создания программных продуктов по управлению кадрами и поэтому далеко не всегда бывают удовлетворены функциональными, технологическими и другими особенностями соответствующих пакетов.

Вышеизложенное, на наш взгляд актуализирует необходимость разработки принципиально новой модели информационного обеспечения управления персоналом организации, предусматривающего возможности анализа системы управления персоналом, организацию ее информационных связей с внешней средой (кадровыми агентствами, центрами анализа информации при региональных комитетах по труду и др.), расширения круга решаемых задач, использования Интернет-технологий для решения отдельных кадровых вопросов, увеличения роли объективных оценок деятельности персонала, организации представления информации о кадрах в рамках ассесмент-центров.

В реализации рассмотренных функций системного управления персоналом особое место принадлежит субъектам управления, в качестве которых в общем случае могут выступать: руководители различного уровня, кадровые службы, менеджеры по персоналу, специалисты в области информационных технологий, независимые консалтинговые организации, высшие учебные заведения и т.д. Неупорядоченность функций системного управления персоналом, недостаточность необходимых компетенций, ответственности выступают в качестве острых проблем, которые не могут быть решены без овладения новым типом мышления и современными методами управления персоналом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кибанов А.Я., Дуракова И.Б. Управление персоналом организации: отбор и оценка при найме, аттестация. М.: Экзамен, 2003.
2. Кибанов А.Я., Дуракова И.Б. Управление персоналом организации: стратегия, маркетинг, интернационализация. М.: ИНФРА-М, 2005.
3. Масленникова Н.П. Управление развитием организации: Монография. М.: Центр экономики и маркетинга, 2002.
4. Одегов Ю.Г., Никонова Т.В. Аудит и контроллинг персонала. М.: Экзамен, 2002.
5. Пугачев В.П. Руководство персоналом организации: Учебник. М.: Аспект Пресс, 1998.

МАЛИЦКАЯ В.Б.

ФИНАНСОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ И МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИХ УЧЁТА

Финансовые вложения являются одним из слагаемых (частью) финансовых активов.

К финансовым вложениям согласно ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений», утвержденном Минфином РФ 12.12.02г. № 126н относятся: государственные и муниципальные ценные бумаги; ценные бумаги других организаций, в том числе долговые ценные бумаги, в которых дата и стоимость погашения определена (облигации, векселя); вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций (в том числе дочерних и зависимых обществ); предоставленные другим организациям займы; депозитные вклады в кредитных организациях; дебиторская задолженность, приобретенная на основании уступки права требования; вклады организации-товарища по договору простого товарищества и пр.

Основным элементом финансовых вложений являются ценные бумаги.

Согласно ст. 142 ГК РФ «ценной бумагой» является документ, удостоверяющий с соблюдением установленной формы и обязательных реквизитов имущественные права, осуществ-

вление и передача которых возможны только при его предъявлении. Далее сказано, что с передачей ценной бумаги переходят все удостоверяемые ею права в совокупности. Однако в п.2 данной статьи не совсем бесспорным является положение о том, что для осуществления и передачи прав, удостоверенных ценной бумагой, достаточно доказательств их закрепления в специальном реестре (обычном или компьютеризированном). В таком случае как быть с векселями, и где это право закрепляется?

Поскольку ценные бумаги – это только часть финансовых вложений, то в целом можно дать следующее определение финансовых вложений. Финансовые вложения – это вид финансовых активов, оформленных документами, подтверждающими существование права у организации на них и на получение дохода в виде денежных средств или других активов, вытекающих из этого права.

Потребности развития рыночной экономики в нашей стране привели к тому, что ценные бумаги начинают входить в число самых распространенных активов коммерческих организаций. Вместе с тем это вызвало целый ряд негативных, нерешенных и просто трудных моментов. Сложность, новизна и особенности данного финансового инструмента требуют более пристального (как с теоретической, так и с практической стороны) осмысления различных аспектов его применения в специфических условиях пореформенной России.

Однако в настоящее время практически отсутствуют методические разработки в области учета финансовых вложений. В Плане счетов бухгалтерского учета рекомендуется лишь один счет для их учета – 58 «Финансовые вложения», что недостаточно для полного и достоверного отражения всех финансовых вложений организации.

Отсталость отечественного бухгалтерского учета финансовых вложений от западных систем учета и международных стандартов отчетности объясняется рядом причин: отсутствием развитого фондового рынка; незначительным участием мелких собственников в акционерном капитале; нежеланием населения покупать акции из-за их низкой доходности вследствие невыплат дивидендов по ним и, соответственно, невостребованностью публичной финансовой отчетности; практически отсутствием акционерного капитала на фондовом рынке; неразработанностью четких методик по их учету и т.д.

Для совершенствования отечественного бухгалтерского учета финансовых вложений необходимо четко разработать методику их текущего учета.

Каждый из видов финансовых вложений (вексель, облигация, акция и т.д.) имеет свои особенности бухгалтерского финансового учета. Однако, несмотря на их разнообразие, можно найти общие черты при разработке методики их учета.

Согласно ПБУ 19/02 для принятия к бухгалтерскому учету активов в качестве финансовых вложений необходимо одновременное выполнение следующих условий:

- 1) наличие надлежаще оформленных документов, подтверждающих существование права у организации на финансовые вложения и на получение денежных средств или других активов, вытекающее из этого права;
- 2) переход к организации финансовых рисков, связанных с финансовыми вложениями (риск изменения цены, риск неплатежеспособности должника, риск ликвидности и др.);
- 3) способность приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем в форме процентов, дивидендов либо прироста их стоимости (в виде разницы между ценой продажи (погашения) финансового вложения и его покупной стоимостью в результате его обмена, использования при погашении обязательств организации, увеличения текущей рыночной стоимости и т.д.).

Нужно отметить, что в настоящее время в виду не совсем сложившейся рыночной экономики, неразвитости фондового рынка выполнение третьего условия является проблематичным.

Кроме того, не все финансовые вложения могут приносить доход. Так, согласно п.1 ст. 809 ГК РФ «Проценты по договору займа», если иное не предусмотрено законом или договором займа, займодавец имеет право на получение с заемщика процентов на сумму займа в размерах и в порядке, определенных договором. В п.3 ст. 809 ГК РФ сказано, что договор предполагается беспроцентным, если в нем прямо не предусмотрено иное, в случаях, когда по договору заемщику передаются не деньги, а другие вещи, определенные родовыми призна-

ками. Отсюда видно, что предоставленные другим организациям займы могут не приносить экономические выгоды (доход) и не соответствовать третьему условию при принятии актива в качестве финансовых вложений. Такие займы следует отделить от финансовых вложений и отражать в балансе как прочие дебиторы, хотя их следует учитывать на отдельных субсчетах по счетам финансовых вложений.

Другим элементом финансовых вложений, по которым организация может не получать экономические выгоды (доход), являются вклады организации-товарища по договору простого товарищества. Это вытекает из п.1 ст. 1041 ГК РФ, где говорится, что по договору простого товарищества (договору о совместной деятельности) двое или несколько лиц (товарищей) обязуются соединить свои вклады и совместно действовать без образования юридического лица для извлечения прибыли или достижения иной, не противоречащей закону, цели. Здесь прямо сказано о том, что простое товарищество может образовываться и не для получения прибыли. Более того, организация может иметь от совместной деятельности и убытки, о чем говорится в ст. 1046 ГК РФ: «Порядок покрытия расходов и убытков, связанных с совместной деятельностью товарищей, определяется их соглашением. При отсутствии такого соглашения каждый товарищ несет расходы и убытки пропорционально стоимости его вклада в общее дело». Кроме того, п.2 ст. 1046 ГК РФ не допускает освобождение кого-либо из товарищей от участия в покрытии общих расходов или убытков.

Следующим элементом финансовых вложений, по которому организация не получит доход, является беспроцентный вексель.

Что касается выполнения первого условия при принятии актива в качестве финансовых вложений, установленного ПБУ 19/02 – наличие надлежаще оформленных документов, подтверждающих существование права у организации на них, – то неизвестно, какие документы могут представлять организации по ценной бумаге на предъявителя, если в ст. 146 ГК РФ установлено, что для передачи другому лицу прав, удостоверенных ценной бумагой не предъявителя, достаточно вручения ценной бумаги этому лицу.

К финансовым вложениям, согласно ПБУ 19/02, относятся ценные бумаги других организаций, в том числе долговые (облигации, векселя), в которых дата и стоимость погашения определена. В таком случае проблематичным является отнесение к финансовым вложениям векселей со сроком платежа по предъявлению или во столько-то времени от предъявления.

Что касается депозитных вкладов в кредитных организациях, то в соответствии с международными стандартами депозитные вклады на срок менее трех месяцев учитываются как денежные средства, а вклады на срок более трех месяцев – как финансовые вложения [2, с.7].

Исходя из вышеизложенного, показатели, отраженные на счетах в текущем бухгалтерском учете финансовых вложений, не соответствуют показателям, отражаемым в бухгалтерской отчетности по статье «Финансовые вложения», так как учет финансовых вложений предлагается вести в Плане счетов бухгалтерского учета на счетах 58, 55, в то время как на счете 58 могут учитываться активы, не относящиеся к финансовым.

Для учета финансовых вложений нами предлагается ввести в План счетов бухгалтерского учета следующие счета:

- 54 «Долгосрочные ценные бумаги, приобретенные для инвестирования» (инвестиционного портфеля);
- 58 «Краткосрочные ценные бумаги, приобретенные для перепродажи и по договору займа» (торгового портфеля).

Дальнейшую детализацию вышеуказанных счетов по субсчетам второго, третьего и четвертого порядка необходимо произвести по видам ценных бумаг (акции, облигации, векселя, прочие), по субъектам их выпуска (Российская Федерация, субъекты Российской Федерации и органы местного самоуправления, кредитные организации, нерезиденты, прочие), по видам валют и т.д. Аналитический учет может осуществляться по конкретным субъектам, по выпускам, сериям и т.д.

Поскольку к финансовым вложениям, кроме ценных бумаг, относится и дебиторская задолженность, приобретенная на основании уступки права требования, и предоставленные другим организациям займы, и т.д., то для их учета, на наш взгляд, следует в План счетов бухгалтерского учета ввести дополнительный счет 53 «Предоставленные займы и прочие финансовые вложения».

Финансовые вложения принимаются к бухгалтерскому учету по первоначальной стоимости. Первоначальной стоимостью финансовых вложений, приобретенных за плату, признается сумма фактических затрат организации на их приобретение, за исключением НДС и иных возмещаемых налогов.

Для учета указанных затрат, связанных с приобретением ценных бумаг, предлагается использовать калькуляционный счет 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей», к которому следует открыть: субсчета первого порядка, по видам ценных бумаг («Акции», «Долговые обязательства (облигации)», «Векселя», «Прочие ценные бумаги»); субсчета второго порядка, по субъектам их выпуска (Российская Федерация, субъекты Российской Федерации и органы местного самоуправления, кредитные организации, нерезиденты, прочие); субсчета третьего порядка по видам валют. При этом организации следует разрешить предусмотреть в учетной политике два варианта учета поступления финансовых вложений: с использованием счета 15 и без его использования.

Если счет 15 используется, то при приобретении ценных бумаг на дебет счета 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей» по соответствующим субсчетам относятся все расходы по их приобретению с кредитованием счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» (прил. 16).

Если организация купила право требования задолженности, то такое вложение отражается в учете исходя из суммы произведенных расходов, а не в сумме покупаемой задолженности. При этом на сумму полученного права требования долга следует дебетовать счет 53 субсчет первого порядка 3 в зависимости от организации и вида валют и кредитовать счета учета денежных средств, а на сумму дохода дебетуется счет 76 и кредитуются 98 «Доходы будущих периодов».

При получении долга на сумму, поступившую на расчетный счет, дебетуется счет 51 «Расчетные счета» и кредитуются счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» (на сумму дохода) и 53 «Предоставленные займы и прочие финансовые вложения» субсчет 3 «Дебиторская задолженность, приобретенная на основании уступки права требования». Одновременно счет доходов будущих периодов закрывается счетом 91-1 «Прочие доходы».

Финансовый результат отражается путем дебетования счета 91/9 «Сальдо прочих доходов и расходов» и кредитования счета 99 «Прибыли и убытки».

Первоначальной стоимостью финансовых вложений, полученных организацией безвозмездно, таких, как ценные бумаги, признается:

- их текущая рыночная стоимость на дату принятия к бухгалтерскому учету. Под текущей рыночной стоимостью ценных бумаг понимается их рыночная цена, рассчитанная в установленном порядке организатором торговли на рынке ценных бумаг;
- сумма денежных средств, которая может быть получена в результате продажи полученных ценных бумаг на дату их принятия к бухгалтерскому учету – для ценных бумаг, по которым организатором торговли на рынке ценных бумаг не рассчитывается рыночная цена.

Первоначальной стоимостью финансовых активов, внесенных в счет вклада организации-товарища по договору простого товарищества, согласно ПБУ 19/02, признается их денежная оценка, согласованная товарищами в договоре простого товарищества. Однако согласно ПБУ 20/03 «Информация об участии в совместной деятельности», утвержденным Приказом Минфина РФ от 24.11.03 г. № 105н, активы, внесенные в счет вклада по договору о совместной деятельности, включаются организацией – товарищем в состав финансовых вложений по стоимости, по которой они отражены в бухгалтерском балансе на дату вступления договора в силу (п. 13), что, на наш взгляд, является неправомерным.

Во всех указанных случаях, если организация предусмотрела в учетной политике применение счета 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей», этот счет дебетуется с кредитованием соответствующих субсчетов.

Для учета доходов и расходов по ценным бумагам нами рекомендуется следующие субсчета к счету 91 «Прочие доходы и расходы»:

- 91-3 «Доходы от продажи и погашения ценных бумаг»;
- 91-4 «Расходы на продажу и погашения ценных бумаг»;
- 91-5 «Накопленный процентный (купонный) доход по процентным (купонным) долговым обязательствам – полученный при реализации или погашении»;

– 91-6 «Накопленный процентный (купонный) доход по процентным (купонным) долговым обязательствам – уплаченный при приобретении».

Выбытие финансовых вложений признается в бухгалтерском учете организации на дату единовременного прекращения действия условий принятия их к бухгалтерскому учету. Выбытие финансовых вложений имеет место в случаях погашения, продажи, безвозмездной передачи, передачи в виде вклада у уставный (складочный) капитал других организаций, передачи в счет вклада по договору простого товарищества и проч.

Стоимость выбывающих ценных бумаг, обращающихся на рынке ценных бумаг и котируемых по их текущей рыночной стоимости, устанавливается равной их последней оценке.

При выбытии финансовых вложений (со счета 54), по которым не определяется текущая рыночная стоимость, их стоимость рассчитывается исходя из оценки, определяемой одним из следующих способов:

- 1) по первоначальной стоимости каждой единицы бухгалтерского учета финансовых вложений;
- 2) по средней первоначальной стоимости;
- 3) по первоначальной стоимости первых по времени приобретения финансовых вложений (способ ФИФО).

Применение одного из указанных способов по группе (виду) финансовых вложений производится исходя из допущения последовательности применения учетной политики.

На наш взгляд, совершенно правильно, что вклады в уставные капиталы других организаций (за исключением акций акционерных обществ), предоставленные другим организациям займы, депозитные вклады в кредитных организациях, дебиторская задолженность, приобретенная на основании уступки права требования, оценивается по первоначальной стоимости каждой выбывающей из приведенных единиц бухгалтерского учета финансовых вложений.

При выбытии ценных бумаг на сумму начисленного дохода дебетуется счет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» и кредитуется счет 91-3 «Доходы от продажи и погашения ценных бумаг». На сумму списанных ценных бумаг дебетуется счета 91-4 «Расходы от продажи и погашения ценных бумаг» и кредитуются счета 58 «Краткосрочные ценные бумаги, приобретенные для перепродажи и по договору займа», 54 «Долгосрочные ценные бумаги, приобретенные для инвестирования».

Для учета резерва под обесценение финансовых вложений мы предлагаем использовать счет 59 «Резервы под обесценение вложений в ценные бумаги, на их возможные потери и переоценку» субсчет 1 «Резервы под обесценение вложений в ценные бумаги». Он должен создаваться по ценным бумагам, по которым не определяется их текущая рыночная стоимость.

По нашему мнению, по некоторым ценным бумагам организации самостоятельно, в соответствии с учетной политикой, могут создавать резерв на возможные потери по ценным бумагам, не уменьшая налогооблагаемую базу по прибыли, за счет прочих доходов, отнеся сумму резерва на прочие расходы. Для учета такого резерва можно открыть отдельный субсчет 2 «Резервы на возможные потери» к счету 59. Создание такого резерва производится в момент возникновения факторов, дающих основание для вынесения мотивированного суждения об уровне риска (уровне доходности, их рыночной стоимости, финансовом положении эмитента, степени выполнения договора, степени вероятности банкротства или реорганизации эмитента ценных бумаг, состоянии погашения дебиторской задолженности и т.д.).

Таким образом, рекомендации по учету финансовых вложений на наш взгляд «будут способствовать более полному и достоверному отражению всех финансовых вложений организации».

ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации. Полный текст (часть первая, вторая, третья). М.: Омега – Л, 2002.
2. Карзаева Н.Н. Признание финансовых вложений в соответствии с ПБУ 19/02 // Бухгалтерский учет. 2003. № 7.
3. Положение по бухгалтерскому учёту «Учёт финансовых вложений» (ПБУ 19/02): Приказ Министра финансов Российской Федерации от 12.12.2002 г. № 126н.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ СТАНОВЛЕНИЯ
ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СРЕДЕ
РЕГИОНА

В современных условиях основу постоянно действующего механизма расширения инвестиционных возможностей региона и города, увеличения деловой активности, расширения производства и оказания услуг, создания новых и сохранения рабочих мест, увеличения налоговых поступлений за счет введения новых объектов предпринимательской деятельности закладывают региональная и муниципальная заемные системы.

Основной целью функционирования таких систем является привлечение временно свободных средств предпринимательских, финансовых структур и населения региона, а также зарубежных инвестиций, в инвестиционные программы и их эффективное использование, обеспечивающее развитие региональной инфраструктуры, увеличение занятости и расширение налогооблагаемой базы бюджета, при строгом соблюдении принципа возвратности заемных ресурсов.

Включение нового внебюджетного источника финансирования не только поможет, но и должно быть ориентировано на создание региональной и городской инфраструктуры, объектов, сферы коммунальных и иных услуг, рассчитанных на доходы будущих периодов, на потребителей формирующихся социальных групп.

На основе анализа инвестиционных сегментов, определяемых городскими инвестиционными программами, наиболее приемлемыми могут быть признаны следующие направления инвестирования:

- развитие инфраструктурных отраслей хозяйства региона (строительство и стройиндустрия, транспорт и связь, коммунальный сектор);
- развитие территорий региона;
- городское жилищное строительство, малоэтажная и коттеджная застройка территорий городов и ближайших загородных зон;
- крупные объекты, формирующие облик городов и призванные быть источниками доходов в средне- и долгосрочной перспективе, городские доходные деловые, торговые, гостиничные и общественные центры и комплексы;
- проекты, основанные на ранее открытых и незавершенных строительных проектах (завершение «долгостроя»);
- развитие структуры и качества торговли, потребительского рынка и услуг, общественного питания и обслуживание населения;
- повышение качества жизни (экология, благоустройство, энерго- и ресурсосбережение);
- научно-технологическое развитие, модернизации и технологического перевооружения отраслей промышленности, непосредственно связанных с производством товаров для населения, пищеперерабатывающей промышленности [1].

Нехватку инвестиционных ресурсов (бюджетных), возникающую из-за существующих проблем в банковской и расчетно-платежной сферах, возникновения кассовых разрывов в ходе исполнения бюджета, могут компенсировать ресурсы облигационных займов.

Большое внимание должно уделяться перестройке промышленности региона и отдельных муниципальных образований. При этом основной акцент должен быть сделан на замене тяжелых, материалоемких производств науко- и капиталоемкими. Города не должны строить крупные серийные заводы (это не означает немедленного закрытия уже существующих предприятий). Вопрос реконструкции городов упирается в то, какие инвестиционные ресурсы будут использоваться, куда они будут направляться. В этом случае, говоря о возвратности, необходимо четко представлять, что инвестором является сам потребитель. Поэтому город необходимо развивать в таком направлении, чтобы в будущем был обеспечен спрос на конечный результат любого инвестиционного проекта [2].

При рассмотрении инвестиционного проекта всегда ставится вопрос о его полезности городу. По каждому проекту уже в первый год налоговые поступления должны составить 10–12% от объема инвестиций, должны появиться дополнительные или обеспечены заказами старые рабочие места. В результате реализации создаётся или увеличивается налогооблагаемая база, в перспективе увеличится доход города. При этом предполагается, что оборот инвестиционных ресурсов позволит снизить затраты городского бюджета по некоторым ныне дотируемым статьям.

Важно отметить, что четко выраженных приоритетов в инвестиционной программе не существует. Самое главное, чтобы все части программы были оптимально взаимосвязаны между собой. В определенном смысле каждое направление можно считать приоритетным.

Комплексный подход к проблеме предусматривает, с одной стороны, одномоментное увеличение предложения площадей и услуг, а с другой – одновременное окончание работ над всеми объектами. Это позволяет избежать многих неудобств, связанных со строительством.

Разработчики региональных и муниципальных инвестиционных программ осуществляют планирование на более высоком уровне, чем любое кредитное учреждение или инвестор (так как последние рассматривают каждый проект в отдельности), составляют из них единую систему. Необходимо рассматривать инвестиционную программу не как совокупность разрозненных проектов с оценкой доходности, диверсификации, дисперсности каждого, а как взаимосвязанную систему, в которой объекты воздействуют друг на друга и на городскую среду. Наибольшее внимание сегодня обращается не на срок проекта, а на его надежность, самоокупаемость [3].

Инвестиционная программа – это «живой организм», она претерпевает различные изменения ежемесячно, если не еженедельно. Инвестиционная программа – это не перечень объектов, которые необходимо реконструировать или построить, а система подходов и приоритетов. В условиях отдельно взятого региона или муниципального образования целесообразно строить подходы к решению проблемы инвестиционных ресурсов исходя не из программы как таковой, а опираясь на реципиента инвестиций. Следует заметить, что до недавнего времени в России не было прецедентов проведения такого рода инвестиционной политики, так как города почти не участвовали в заемном процессе. Если же средства привлекались, то никто специально не занимался вопросами их инвестирования, т.е. непосредственного вложения капиталов в объекты и подпрограммы в соответствии с определенной программой и условиями. Новый подход состоит также в том, что с помощью заемных средств решаются не текущие бюджетные проблемы, а строится будущий бюджет.

Приоритеты муниципальной инвестиционной политики в наиболее концентрированном виде излагаются в программах Правительства, детализируются в программах, принятыми Правительством по отдельным направлениям социального и экономического развития городов. В последний период приоритетность отдельных инвестиционных целей подчеркнута радикальной реорганизацией управления инвестиционным комплексом.

Важнейшее звено в реализации новых целей и инструментов городской инвестиционной деятельности – образование специализированных комитетов муниципальных займов и развития фондового рынка, все более ориентирующихся на развитие и поддержку развития рыночных механизмов в важнейших секторах муниципальной экономики. Ставка делается на создание института инвестиционно-финансовой деятельности, защищенного от продолжающегося финансово-бюджетного кризиса, спада в промышленности и инвестиционной активности, нацеленного на обеспечение необходимых условий развития муниципального образования.

Очевидно, что такой механизм, как система муниципальных заимствований и инвестиций, должен быть четко структурирован. Инвестиционно-заемная система реализует довольно широкие функции, при этом задействованы многие административные правительственные городские органы, каждый из которых работает в своём направлении. Такая система представляет собой целостный механизм управления процессом привлечения городом заемных средств и финансирования за счет них инвестиционных проектов.

В формировании подобной инвестиционно-заемной системы задействованы и законодательная, и исполнительная ветви власти региона. Правительство региона определяет основ-

ные направления инвестиционно-заемного процесса, принимает решения о выпуске займов, осуществляет общее руководство инвестиционно-заемным процессом и контроль за поступлением и расходованием средств финансовых фондов займов. Региональный парламент утверждает решения по функционированию инвестиционно-заемной системы, годовые отчеты о поступлении и расходовании средств финансовых фондов займов.

В целом, для обеспечения финансирования инвестиций в муниципальные программы необходима реструктуризация источников заимствований с целью снижения их стоимости.

Произведенные расчеты различных моделей возможного сочетания источников заимствований с различными сроками и источниками доказывают, что снижение стоимости заимствований достигается путем укорачивания сроков заимствований, и применения рефондирования, а также увеличением доли внешних заимствований.

Применение рефондирования делает необходимым увеличение залогового фонда и наличия оперативного резервного фонда из высоколиквидных инструментов, что позволяет избежать возникающих при рефондировании рисков.

При этом требования к рентабельности инвестиционных проектов снижаются на 1–1,5% годовых и позволяют финансировать долгосрочные программы. Показатель эффективности проектов получен в результате анализа и экспертной оценки рентабельности и сроков окупаемости инвестиционных проектов и согласован с их ответственными исполнителями и гарантами возвратности инвестиций.

Итак, функционирование хозяйственного комплекса муниципального образования немыслимо без инвестиций, обеспечивающих непрерывность воспроизводства, разработку и реализацию производственных, инновационных и социальных программ и проектов, позволяющих увеличить объемы производства, повысить эффективность функционирования общественного производства.

Муниципальное управление инвестиционной сферой предполагает форму некоего «принуждения», без которого оно лишено смысла, поскольку, если бы рынок сам регулировал перелив капитала исходя из муниципальных интересов, то любое вмешательство власти в инвестиционный процесс было бы излишним.

Поэтому муниципальное образование должно соединить интересы общества, понимаемые, прежде всего как сохранение его благополучия, с интересами предпринимательской деятельности, в том числе путем регулирования инвестиционных потоков.

В ситуации продолжающегося кризиса, дестабилизации экономики воздействие власти на инвестиционный процесс приобретает особое значение, т.к. оживление инвестиционной деятельности – одно из условий выхода края из экономического кризиса и создания предпосылок для устойчивого развития. Муниципальная инвестиционная политика должна быть нацелена на создание благоприятного инвестиционного климата в регионе, на стимулирование привлечения частного капитала как национального, так и иностранного, а так же поиск новых форм совместного (частного и муниципального) инвестирования в перспективные проекты [4].

Вмешательство власти должно отвечать интересам всех слоев общества, для того чтобы достичь наиболее эффективного общественного производства. Общественное производство может считаться эффективным только тогда, когда происходит гармоничное развитие всех структур общества, т.е. когда, наряду с производственным сектором, инвестиции обеспечивают необходимое развитие социальной, экономической и культурной сферы.

Муниципальное образование определяет инвестиционную политику потому, что только оно наделено политической властью и обладает способностью реализовать свою волю в правовых актах, регулирующих инвестиционные потоки, приоритетном финансировании и т.д. Инвестиционная политика не может осуществляться сама по себе, в отрыве от социальной и экономической политики власти.

Реализация инвестиционной политики по сути своей направлена на улучшение социально-экономического положения в обществе в целом. Решение экономических проблем тесно связано с социальными проблемами, поэтому инвестиционную политику, как считают некоторые специалисты, можно считать важнейшим направлением социально-экономической политики власти, позволяющим добиться поставленных целей посредством муниципального управления финансовыми средствами независимо от источников их образования.

Важной тактической формой управления инвестиционными потоками муниципального образования являются финансовые ресурсы. Они призваны стимулировать развитие общественного производства или решение социальных проблем, возможно, путем долевого участия власти в строительстве предприятий, подготовки площадок для строительства объектов производственной и социальной инфраструктуры с тем, чтобы сделать в дальнейшем регион привлекательным для частного инвестирования.

Кроме того, для повышения инвестиционной активности со стороны населения местная власть должна обеспечить высокий уровень жизни, социальную защищенность граждан, заботиться о благосостоянии жителей города и района. Эти меры также способствовали бы созданию благоприятного инвестиционного климата, что является одним из путей стабилизации и комплексного преобразования экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Грицына В., Курнышева И. Особенности инвестиционного процесса // Экономист. 2000. № 3.
2. Заверюха А.Х., Ульянов Е.В., Меньшикова О.А. Концептуальные подходы к регулированию взаимодействия инвестиционной и инновационной сфер // Финансы. 2000. № 1.
3. Иоаннесян С.Л. Государственное регулирование инвестиционного процесса в России // США: Экономика. Политика. Идеология. 1997. № 3.
4. Каменецкий М.И., Рутковская Е.А. Задачи и возможности активизации инвестиционной деятельности // Экономика строительства. 1996. № 6.

МАРТЫШЕНКО С.Н., МАРТЫШЕНКО Н.С., ВЛАСЕНКО А.А.

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИЙ РАЗВИТИЯ ТУРИСТСКОЙ ОТРАСЛИ РЕГИОНА НА ОСНОВЕ ИЗУЧЕНИЯ МНЕНИЙ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Сегодня эффективная экономическая политика на любом уровне управления невозможна без учета сложившейся структуры потребительского спроса, определяемой в процессе маркетингового исследования.

Разработка системы мероприятий маркетингового исследования напрямую зависит от целей, которые ставит перед собой экономический субъект, инициирующий такие исследования. Результатом маркетингового исследования должны быть рекомендации к принятию управленческих решений по достижению цели. Такие решения должны влиять на структуру потребительского спроса таким образом, чтобы способствовать достижению цели экономического роста.

Современные тенденции развития спроса на туристские услуги проявляется в:

- изменении стереотипов поведения туристов;
- в специализации и индивидуализации спроса;
- экспансии выездного туризма;
- изменении частоты и длительности поездок;
- интенсификации туристского отдыха.

Исследование поведения потребителей туруслуг, как правило, производится на основании специальных моделей, отражающих ключевые элементы процесса потребления и их взаимосвязь. Модель строится на основании гипотез, относительно процесса потребления. Ряд таких моделей можно найти в трудах известных маркетологов. Например, серия таких моделей приведена в книге О'Шонеси [4].

Отметим некоторые особенности таких моделей. Во-первых, они чаще всего носят концептуальный, а не методический характер. То есть, они показывают, что именно исследовать, но не показывают как исследовать, чтобы прийти к управленческому решению. Этот подход вообще свойственен для многих зарубежных консалтинговых фирм, которые по заказу клиента выполняют исследование целевого рынка, но не берутся за выработку рекомендаций по

принятию решений. Во-вторых, большинство приведенных в научной литературе моделей ориентировано на товарный рынок и не учитывает специфику сферы услуг.

Мы ставим перед собой целью разработать модели, которые позволяли бы оптимизировать принятие решений относительно развития туристской отрасли на уровне региона.

Для региона в первую очередь выгоден въездной туризм. А он зависит не столько от уровня развития туристских фирм, а сколько от уровня развития инфраструктуры, нацеленной на обслуживание туристов. Мы будем вести речь о таких регионах, в которых имеются высокие потенциальные возможности для развития туризма, но они пока в полной мере не реализованы. Характерным примером такого региона является Приморский край.

На начальном этапе, когда уровень развития инфраструктуры не высок, предприятия, обслуживающие туристский комплекс, должны ориентироваться на внутреннего потребителя, то есть жителей региона. Жители пользуются такими объектами не только в отпускное время, как большинство туристов, но и во время своего досуга. С этой точки зрения многие предприятия, обслуживающие туристский комплекс, можно отнести к категории объектов двойного назначения.

Совершенствование инфраструктуры можно достигнуть вводом новых предприятий и объектов и совершенствованием качества обслуживания на действующих предприятиях.

При выборе стратегии развития отрасли необходимо ориентироваться на сложившуюся структуру потребления, так как стратегия – это план действий, которые должны создать условия для изменения структуры потребления в желаемом направлении. Политика развития отрасли будет тем эффективнее, чем больше будет учитывать мнение потребителей, выражаемое через потребление тех или иных товаров или услуг.

Рассмотрим основные элементы математической модели, позволяющей оптимизировать стратегию управления отраслью. Основной информацией для рассматриваемой модели является информация о состоянии предприятий отрасли и информация, характеризующая поведение потребителей на момент выработки стратегии развития или взаимодействие потребителей с предприятиями отрасли.

Вклад в экономику региона вносят не столько сами турфирмы, выполняющие в основном торгово-посреднические функции на рынке, а сколько предприятия производящие турпродукт и обслуживающие туристов и отдыхающих. Именно здесь сосредоточены основные трудовые ресурсы. Оплачивая услуги транспорта, комплексных средств размещения (КСР), предприятий общественного питания и т.п., потребители формируют налоговую базу предприятий сервиса. Обслуживающие предприятия различаются, как по видам предоставляемых услуг, так и по уровню (разряду) обслуживания.

Систему данных, характеризующих состояние предприятий отрасли, можно представить в виде таблицы (табл. 1).

Предполагается, что из всех предприятий, обслуживающих туристов, выбрано s групп предприятий, специализирующихся на оказании определенных видов услуг. Обозначим за $r = 1, 2, \dots, s$ – номер группы предприятий. Как правило, в туризме такие предприятия предоставляют услуги, которые различаются по уровню качества или классу обслуживания. Разный уровень обслуживания предполагает и разную стоимость услуг.

Для каждой r -ой группы предприятий сервиса известно количество уровней обслуживания l_r . Разряды услуг также можно упорядочить по номеру $h_r = 1, 2, \dots, l_r$. С каждым разрядом услуги можно сопоставить четыре показателя (табл. 1):

C_{rh_r} – средняя стоимость услуги r -ой группы предприятий разряда h_r ;

m_{rh_r} – число потребителей, которых могут обслужить предприятия r -ой группы по разряду h_r (мощность);

m'_{rh_r} – число потребителей, обслуживаемых предприятиями r -ой группы по разряду h_r ;

v_{rh_r} – средний коэффициент загрузки мощностей предприятий r -ой группы с h_r – ым разрядом обслуживания.

$$m'_{rh_r} = v_{rh_r} m_{rh_r} \quad (1)$$

Эти показатели являются показателями государственной статистической отчетности предприятий туристского комплекса и могут быть взяты из официальных источников. Если официальных статистических данных окажется недостаточно, то можно предпринять само-

стоятельное дополнительное обследование этих предприятий. Эта информация в любом случае является учетной на любом сервисном предприятии, и для ее сбора специальных исследований проводить не требуется. Именно эти четыре показателя являются определяющими при формировании налоговых отчислений предприятий сферы туристских услуг. Они складываются, как результат удовлетворения спроса на каждый конкретный вид услуг.

При разработке оптимизационной модели количество групп предприятий и уровней обслуживания (разрядов) могут выбираться в зависимости от требуемой точности результатов и на первых этапах может быть не столь уж велико.

Потребители, покупающие предлагаемый спектр туристских услуг различаются, как по возможностям потребления, так и по стилю жизни, побуждающему их к определенной модели потребления, обусловленной комплексностью туруслуги. Поэтому прежде, чем строить планы по наиболее полному удовлетворению потребителей, необходимо выделить среди них однородные группы, сходные по спектру и уровню потребляемых услуг. Задача сегментирования рынка потребителей является важнейшей задачей, и от успеха ее решения зависит и конечный результат – планирование развития предприятий, обслуживающих потребителей. Сложность задачи заключается в том, что никто этих групп исследователю предоставить не может. Выделить их можно только в процессе организации собственных исследований и целенаправленного сбора и обработки маркетинговых данных [2 и 3].

На этапе разработки модели можно предположить, что задача сегментирования потребителей решена. В результате ее решения, кроме описания сегментов, должны быть определены еще ряд показателей. Необходимо оценить объемы сегментов или количество потенциальных потребителей, составляющих сегменты: $n_1, n_2, \dots, n_q, \dots, n_k$, где $q = 1, 2, \dots, k$ – номер сегмента потребителей, k – количество сегментов.

Таблица 1

Параметры, описывающие структуру потребления

Группы предприятий	Разряды обслуживающих предприятий	Экономические показатели предприятий			Сегменты рынка потребителей услуг туристского комплекса						
		Средняя стоимость услуг (руб)	Кол-во потребителей (чел.)	Коэффициент использования мощности	n_1 (чел.)	n_2 (чел.)	n_3 (чел.)	...	n_q (чел.)	...	n_k (чел.)
Группа предприятий 1	Разряд 1	c_{11}	m_{11}	v_{11}	p_{111}	p_{211}	p_{311}	...	p_{q11}	...	p_{k11}
	Разряд 2	c_{12}	m_{12}	v_{12}	p_{112}	p_{212}	p_{312}	...	p_{q12}	...	p_{k12}
	Разряд 3	c_{13}	m_{13}	v_{13}	p_{113}	p_{213}	p_{313}	...	p_{q13}	...	p_{k13}
	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
	Разряд h_1	c_{1h_1}	m_{1h_1}	v_{1h_1}	p_{11h_1}	p_{21h_1}	p_{31h_1}	...	p_{q1h_1}	...	p_{k1h_1}
	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
	Разряд l_1	c_{1l_1}	m_{1l_1}	v_{1l_1}	p_{11l_1}	p_{21l_1}	p_{31l_1}	...	p_{q1l_1}	...	p_{k1l_1}
Группа предприятий 2	Разряд 1	c_{21}	m_{21}	v_{21}	p_{121}	p_{221}	p_{321}	...	p_{q21}	...	p_{k21}
	Разряд 2	c_{22}	m_{22}	v_{22}	p_{122}	p_{222}	p_{322}	...	p_{q22}	...	p_{k22}
	Разряд 3	c_{23}	m_{23}	v_{23}	p_{123}	p_{223}	p_{323}	...	p_{q23}	...	p_{k23}
	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
	Разряд h_2	c_{2h_2}	m_{2h_2}	v_{2h_2}	p_{12h_2}	p_{22h_2}	p_{32h_2}	...	p_{q2h_2}	...	p_{k2h_2}
	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
	Разряд l_2	c_{2l_2}	m_{2l_2}	v_{2l_2}	p_{12l_2}	p_{22l_2}	p_{32l_2}	...	p_{q2l_2}	...	p_{k2l_2}

	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Группа предприятий r	Разряд 1	c_{r1}	m_{r1}	v_{r1}	p_{1r1}	p_{2r1}	p_{3r1}	...	p_{qr1}	...	p_{kr1}
	Разряд 2	c_{r2}	m_{r2}	v_{r2}	p_{1r2}	p_{2r2}	p_{3r2}	...	p_{qr2}	...	p_{kr2}
	Разряд 3	c_{r3}	m_{r3}	v_{r3}	p_{1r3}	p_{2r3}	p_{3r3}	...	p_{qr3}	...	p_{kr3}
	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
	Разряд h_r	c_{rh_r}	m_{rh_r}	v_{rh_r}	p_{1rh_r}	p_{2rh_r}	p_{3rh_r}	...	p_{qrh_r}	...	p_{krh_r}
	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
	Разряд l_r	c_{rl_r}	m_{rl_r}	v_{rl_r}	p_{1rl_r}	p_{2rl_r}	p_{3rl_r}	...	p_{qrl_r}	...	p_{krl_r}
	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Группа предприятий s	Разряд 1	c_{s1}	m_{s1}	v_{s1}	p_{1s1}	p_{2s1}	p_{3s1}	...	p_{qs1}	...	p_{ks1}
	Разряд 2	c_{s2}	m_{s2}	v_{s2}	p_{1s2}	p_{2s2}	p_{3s2}	...	p_{qs2}	...	p_{ks2}
	Разряд 3	c_{s3}	m_{s3}	v_{s3}	p_{1s3}	p_{2s3}	p_{3s3}	...	p_{qs3}	...	p_{ks3}
	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
	Разряд h_s	c_{rh_s}	m_{sh_s}	v_{rh_s}	p_{1sh_s}	p_{2sh_s}	p_{3sh_s}	...	p_{qsh_s}	...	p_{ksh_s}
	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
	Разряд l_s	c_{rl_s}	m_{sl_s}	v_{rl_s}	p_{1sl_s}	p_{2sl_s}	p_{3sl_s}	...	p_{qsl_s}	...	p_{ksl_s}

Отношение к туристским услугам потребители различных сегментов проявляют, приобретая те или иные услуги в определенных пропорциях. Отношение представителей одного сегмента к услугам одной группы предприятий можно характеризовать частотным рядом ($\delta_{qr1}, \delta_{qr2}, \delta_{qrh_r}, \dots, \delta_{qrl_r}$). Оценить параметры δ_{qrh_r} ($q = 1, k, r = 1, s, h_r = 1, l_r$) можно в результате маркетинговых исследований. Каждый частотный ряд удовлетворяет условию:

$$\sum_{h_r=1}^{l_r} p_{qrh_r} = 1 \quad (2)$$

Таким образом, для описания одного сегмента потребителей используется s частотных рядов. Все частотные ряды в разрезе сегментов потребителей и групп предприятий составляют матрицу, характеризующую рынок потребителей и их отношения к спектру предпочитаемых ими услуг (табл. 1).

Частотные ряды являются оценками распределения фактических затрат потребителей, которые они несут, пользуясь различными сочетаниями (количественными и качественными) туристских услуг различных групп предприятий (рис.1).

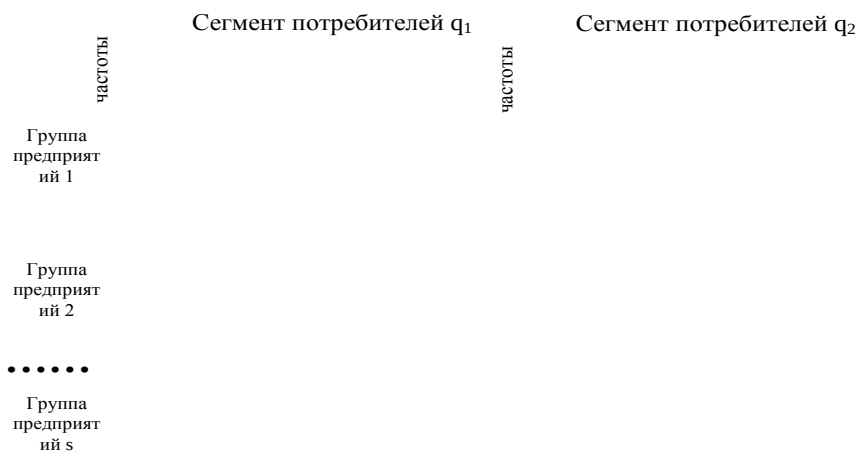


Рис. 1. Распределение затрат двух сегментов потребителей (q_1 и q_2).

На основе данных табл.1 для каждого сегмента потребителей можно рассчитать показатель C_q – средних затрат потребителя, складывающихся в процессе потребления услуг всего комплекса предприятий, обслуживающего туристский бизнес:

$$C_q = \sum_{r=1}^s \bar{I}_{qr} = \sum_{r=1}^s \left(\sum_{l_r=1}^{l_r} C_{rh_r} p_{qrh_r} \right), \quad (3)$$

где $\bar{I}_{qr}$ – средние затраты потребителей q –го сегмента на приобретение товаров и услуг r -ой группы предприятий.

После того как была определена основная система экономических показателей и характеристик рынка потребителей, можно сформулировать содержательный смысл оптимизационной модели выбора стратегий развития туристской отрасли.

Предполагается, что целью формирования политики развития отрасли является выбор оптимального набора проектов из портфеля бизнес-проектов, который можно интерпретировать как серию предложений по созданию новых объектов, обслуживающих туристов, – $A_1, A_2, \dots, A_t, \dots, A_T$, где $t = 1, 2, \dots, T$ – номер проекта.

С реализацией каждого проекта связаны определенные затраты $W_1, W_2, \dots, W_t, \dots, W_T$. Каждый проект рассчитан на обслуживание определенного количества потенциальных потребителей (мощность предприятия в плановом периоде): $a_1, a_2, \dots, a_t, \dots, a_T$. Условия проекта всегда предполагают определение вида услуг и уровня обслуживания (одного или нескольких). То есть, по условиям проектов каждому из них проекту можно сопоставить свои индексы соответствия r и h_r (r – номер группы предприятия, h_r – уровень или разряд, предоставляемых услуг), что можно записать как:

$$a_t = a_t(r_t, h_t). \quad (4)$$

Пакет проектов, предлагаемых к реализации, можно описать характеристиками, приведенными в первых пяти столбцах табл. 2.

Очевидно, что объем средств на реализацию проектов, нацеленных на развитие отрасли, всегда ограничен. Пусть, общий объем распределяемых средств равен W_0 .

Теперь задачу определения стратегии развития отрасли можно рассматривать как оптимизационную, то есть задачу выбора из портфеля предложений такого набора проектов в пределах имеющихся средств W_0 , реализация которого должна привести отрасль к желаемым структурным изменениям и экономическому росту.

Мы подошли к ключевому этапу построения модели – определению критерия выбора проектов. От того, как будет сформулирован критерий, будет зависеть и постановка задачи сегментирования. Сформулируем содержательный смысл одного из возможных вариантов критерия. Для этого произведем серию логических рассуждений.

Предлагаемый критерий основан на том, что в основе сегментирования потребителей лежит уровень их затрат на туристские услуги по всем рассматриваемым видам предприятий. Другими словами, предполагается наличие социально-демографической классификации потенциальных потребителей.

Таблица 2

Параметры и переменные, описывающие проекты

Номер проекта	Сегменты рынка потребителей услуг туристского комплекса			Переменные выбора проекта	Сегменты рынка потребителей услуг туристского комплекса (чел.)						
	Мощности проектов	Стоимости проектов (тыс. руб)	Индексы соответствия		1	2	3	...	q	...	K
1	a_1	W_1	r_1, h_1	ρ_1	X_{11}	X_{12}	X_{13}	...	X_{1q}	...	X_{1k}
2	a_2	W_2	r_2, h_2	ρ_2	X_{21}	X_{22}	X_{23}	...	X_{2q}	...	X_{2k}
3	a_3	W_3	r_3, h_3	ρ_3	X_{31}	X_{32}	X_{33}	...	X_{3q}	...	X_{3k}
...											
t	a_t	W_t	r_t, h_t	ρ_t	X_{t1}	X_{t2}	X_{t3}	...	X_{tq}	...	X_{tk}
...											
T	a_T	W_T	r_T, h_T	ρ_T	X_{T1}	X_{T2}	X_{T3}	...	X_{Tq}	...	X_{Tk}

Предположим, что к моменту реализации проектов прогнозируются изменения в уровне доходов представителей сегментов. Естественно рассчитывать на положительную тенденцию. Это предположение мы определим, как *первую гипотезу*.

Если не принять такую гипотезу, то как можно рассчитывать на экономический эффект от ввода новых объектов сферы услуг, когда при падении уровня жизни нагрузка и на действующие предприятия уменьшится. На момент ввода новых проектов мы можем ожидать раз-
 2

Предположим прогнозируется, что каждый сегмент по мере роста благосостояния потенциальных потребителей, из которых он состоит, увеличит свои средние расходы на покупку туристских услуг C_q на величину $D_q\%$ ($q=1,2,3,\dots,k$). Очевидно, мы можем полагать, что структура существующего потребления обусловлена уровнем доходов, а желаемая структура расходов сегмента более совершенна. Таким образом, при повышении уровня доходов менее обеспеченные слои населения будут изменять структуру расходов не случайным образом, а устремятся к структуре расходов следующего по уровню благосостояния сегмента. Конечно, за рассматриваемый период большинство из них скорей всего не перейдут в следующий сегмент, но тенденция изменения структуры потребления туристских услуг будет выдержана. Такое предположение можно выделить как *вторую гипотезу*. Исключение составляет сегмент с самым высоким уровнем расходов на удовлетворение рекреационных и туристских потребностей. Но для него структуру потребления можно считать оптимальной. В конце концов, эта гипотеза полностью согласуется с классической моделью иерархии потребностей А.Маслоу.

В качестве критерия выбора проектов из портфеля предложений можно использовать сумму модулей разности отклонений смежных частотных рядов сегментов, характеризующих структуру их потребления, по группам предприятий и уровням обслуживания.

$$\Delta = \sum_{q=1}^{k-1} \sum_{r=1}^s \theta_{qr} \sum_{h_r=1}^{l_r} \left| \delta'_{qh_r} - \delta'_{q+1rh_r} \right| \rightarrow \min \quad (5)$$

В формуле (5) элементы частотных рядов, складывающиеся после ввода новых объектов отрасли, отмечены штрихом, а весовые коэффициенты θ_{qr} :

$$\theta_{qr} = \frac{\dot{I}_{qr}}{\sum_{r=1}^s \dot{I}_{qr}} \quad (5)$$

необходимы для того, чтобы отразить различия важности товаров и услуг, предоставляемых каждой группой предприятий, для отдельно взятого сегмента потребителей.

Такой критерий, в отличие от распространенных критериев [1 и 5], имеет социальную направленность. Оптимизируя структуру туристской отрасли, он способствует не столько развитию одного отдельного или группы предприятий, а сколько созданию фундамента экономического роста всего региона.

Математическая модель задачи имеет четыре группы, отличающихся по смыслу переменных:

- переменные, отражающие отток потребителей с действующих предприятий;
- переменные, отражающие приток потребителей на действующие предприятия;
- переменные, характеризующие загрузку вновь вводимых предприятий ;
- x_{tq} ($t = \overline{1, T}; q = \overline{1, k}$) (матрица X в табл. 2);
- бинарные переменные выбора проектов (в табл. 2), которые имеют следующий смысл

$$r_t = \begin{cases} 1 - \text{если проект } t \text{ выбирается из портфеля предложений } A_1, A_2, \dots, A_T \\ 0 - \text{если проект не выбирается} \end{cases}$$

Переменные, относящиеся к первым трем группам, измеряются в единых единицах измерения – количество человек, переменные четвертой группы не имеют размерности, поскольку представляют собой коды.

Теперь можно перейти к обсуждению содержательного смысла основных ограничений задачи.

Для этого потребуется сформулировать следующую серию гипотез. Причем, различные сочетания гипотез будут приводить к различным вариантам модели. В реальной ситуации необходимо подобрать такую модель, которая бы более адекватно описывала ее. В качестве примера мы рассмотрим одну из возможных цепочек логического построения гипотез.

Третья гипотеза. Предполагается замкнутость системы потребления. То есть потребители не могут поступать извне. Согласно гипотезе считается, что загрузка вновь вводимых предприятий происходит за счет перераспределения потребителей товаров и услуг действующих предприятий. Это предположение в дальнейшем может быть смягчено. Но на первых этапах построения модели оно необходимо.

Четвертая гипотеза. С вводом новых объектов потребители могут перераспределяться по уровням услуг в группе предприятий, но только в пределах своего сегмента, т.е. переход потребителей от сегмента к сегменту невозможен. Если разрешить переходы, то мы перейдем к другому классу моделей, для которых должны быть установлены иные правила выделения сегментов потребителей.

Пятая гипотеза. Все вновь вводимые предприятия должны иметь тот же коэффициент загрузки, как и все действующие предприятия той же группы и уровня обслуживания. Предполагается, что с вводом новых предприятий загрузка и ранее действующих предприятий изменится.

Формализация гипотез приводит к системе ограничений оптимизационной задачи. Кроме того, система включает ограничение по объему инвестиционного фонда, ограничения на рост доходов потребителей различных сегментов и ряд балансовых ограничений. Для того чтобы не перегружать статью достаточно громоздкими математическими выкладками, ограничимся описанием содержательного смысла основных элементов модели.

С математической точки зрения, задача оптимизации инвестиций относится к классу нелинейных моделей, со смешанными переменными (включая бинарные переменные выбора проектов). Сложность задачи такова, что она не может быть решена с помощью стандартных программных средств. Поэтому для ее решения нами был разработан специальный алгоритм, который был реализован в среде EXCEL. Апробация программы производилась на контрольных примерах реальной размерности. Такой критерий, в отличие от распространенных критериев [1, 4], имеет социальную направленность. Оптимизируя структуру туристской отрасли, он способствует не столько развитию одного отдельного или группы предприятий, а сколько созданию фундамента экономического роста всего региона.

Рассмотрим числовой пример решения задачи распределения инвестиций. В примере используются гипотетические данные. В табл. 3 приведены основные данные для примера.

В табл. 4 описан портфель бизнес-проектов, включающий десять предложений по вводу новых объектов по обслуживанию туристского комплекса. Проекты заданы показателями: мощность проекта, стоимость проекта, индексы соответствия по видам услуг и уровням обслуживания. Стоимость предложенных к рассмотрению проектов составляет 50 миллионов рублей. Общий объем распределяемых инвестиций составляет 20 миллионов рублей. Прогноз роста реальных доходов потенциальных потребителей задан значениями $D_1 = 30\%$, $D_2 = 20\%$, $D_3 = 10\%$.

В результате решения оптимизационной задачи определены переменные $p_1, p_2, p_3, \dots, p_{10}$, определяющие выбор проектов из портфеля предложений (всего было отобрано 5 проектов) и матрица X плановой загрузки вновь вводимых объектов, обслуживающих туристский комплекс (последние четыре столбца в табл. 4).

На графиках рис. 2 и рис. 3 представлены частотные ряды распределения потребителей двух смежных сегментов для двух групп предприятий до и после ввода новых проектов. Для третьей и четвертой группы предприятий можно построить аналогичные графики.

Таблица 3

Параметры, описывающие структуру потребления для числового примера

Группы предприятий	Разряды предприятий	Экономические показатели предприятий			Сегменты рынка потребителей услуг туристского комплекса		
		Средняя стоимость услуг (руб)	Кол-во потребителей (чел.)	Коэффициент использования мощности	$n_1 = 10000$ (чел.)	$n_2 = 5000$ (чел.)	$n_3 = 2000$ (чел.)
Группа предприятий 1	Разряд 1	2000	500	0,75	0,01	0,40	0,90
	Разряд 2	800	500	0,56	0,01	0,50	0,10
	Разряд 3	700	700	0,74	0,48	0,08	0,00
	Разряд 4	300	750	0,68	0,50	0,02	0,00
Группа предприятий 2	Разряд 1	2500	670	0,54	0,01	0,38	0,85
	Разряд 2	1000	300	0,62	0,02	0,30	0,10
	Разряд 3	600	900	0,49	0,30	0,26	0,05
	Разряд 4	100	1500	0,47	0,68	0,06	0,00
Группа предприятий r	Разряд 1	3000	400	0,55	0,00	0,10	0,85
	Разряд 2	2000	600	0,35	0,00	0,40	0,05
	Разряд 3	600	800	0,69	0,30	0,48	0,05
	Разряд 4	150	1200	0,60	0,70	0,02	0,05
Группа предприятий s	Разряд 1	3500	500	0,50	0,00	0,20	0,75
	Разряд 2	2000	1000	0,43	0,10	0,60	0,13
	Разряд 3	1000	1000	0,49	0,40	0,14	0,10
	Разряд 4	200	1000	0,54	0,50	0,06	0,03

Таблица 4

Параметры и переменные, описывающие проекты

Номер проекта	Сегменты рынка потребителей услуг туристского комплекса			Переменные выбора проекта	Сегменты рынка потребителей услуг туристского комплекса (чел.)		
	Мощности проектов	Стоимости проектов (тыс. руб)	Индексы соответствия		1	2	3
1	50	4000	$r_1=1, h_1=1$	$\rho_1=1$	0	50	0
2	60	3500	$r_2=1, h_2=2$	$\rho_2=0$	0	0	0
3	100	15000	$r_3=2, h_3=1$	$\rho_3=0$	0	0	0
4	100	8000	$r_4=2, h_4=2$	$\rho_4=1$	0	0	0
5	60	7000	$r_5=2, h_5=3$	$\rho_5=0$	0	0	0
6	150	5000	$r_6=2, h_6=4$	$\rho_6=1$	93	0	0
7	100	4000	$r_7=3, h_7=1$	$\rho_7=0$	0	0	0
8	100	2000	$r_8=3, h_8=2$	$\rho_8=1$	0	0	40
9	50	1000	$r_9=4, h_9=2$	$\rho_9=1$	0	0	0
10	30	500	$r_{10}=4, h_{10}=3$	$\rho_{10}=0$	0	0	5

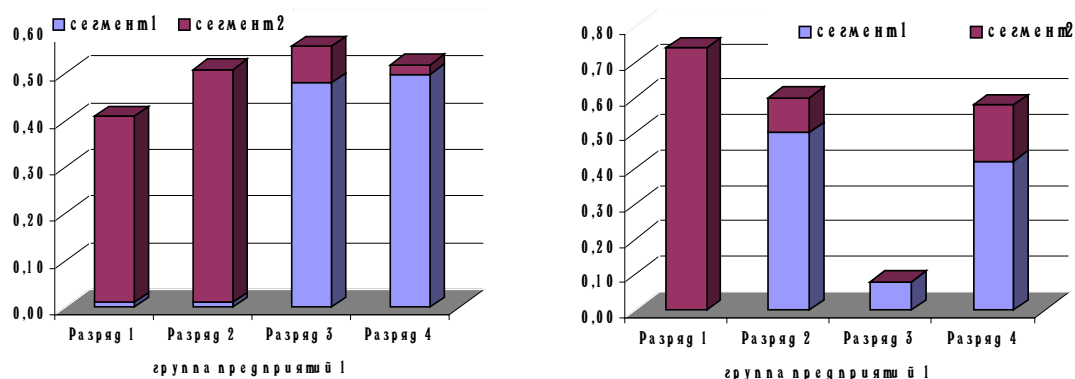


Рис. 2. Структура загрузки группы предприятий 1 до и после ввода новых объектов

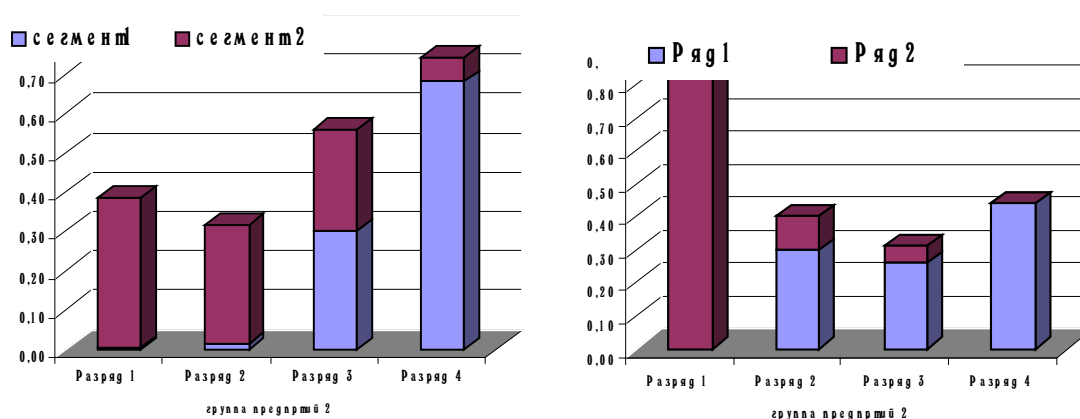


Рис. 3. Структура загрузки группы предприятий 2 до и после ввода новых объектов

Для того чтобы частотные ряды распределения потребления не менялись очень резко, можно ввести ограничения, отражающие инерционность потребителей. Ее можно учесть, если для каждого элемента всех частотных рядов ввести некоторое пороговое значение % допустимого изменения. Если % взять очень маленьким, то может оказаться, что не все дополнительные средства будут истрачены. Для определения порогового значения можно провести эксперимент.

Числовой пример демонстрирует возможность решения рассмотренной оптимизационной задачи с помощью разработанной программы. С ее помощью предполагается исследовать и другие критерии выбора проектов и условия ограничений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Крушвиц Л. Инвестиционные расчёты. СПб.: Питер, 2001.
2. Мартышенко Н.С. Методическое обеспечение анализа поведения потребителей на региональном туристском рынке // Вестник Тихоокеанского государственного экономического университета. 2005. № 4.
3. Мартышенко С.Н. Совершенствование математического и программного обеспечения обработки первичных данных в экономических и социологических исследованиях // Вестник ТГЭУ. 2006. № 2.
4. О'Шонесси. Конкурентный маркетинг. СПб.: Питер, 2002.
5. Янковский К.П., Мухарь И.В. Организация инвестиционной и инновационной деятельности. СПб.: Питер, 2001.

ОСОБЕННОСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ АГРОБИЗНЕСА

Агробизнес функционирует нормально, когда обеспечивается своевременное выполнение комплекса взаимосвязанных работ в установленные сроки и в соответствии с технологическими процессами производства сельскохозяйственной продукции.

Проблема устойчивости сельскохозяйственного производства – более сложная и значительная, чем для других отраслей экономики. Так как сельскохозяйственное производство имеет свою специфику, которая оказывает существенное влияние на устойчивость его развития. А также состоит из ряда отраслей, отличающихся природными факторами, технологией производства, необходимым комплексом машин, организацией труда и рабочих процессов. Экономический процесс воспроизводства, тесно переплетается с естественным, труд направлен на использование сил природы, жизненных функций растений и животных, подчиненных своим, биологическим законам. Производство сельскохозяйственной продукции осуществляется на обширной территории при большом разнообразии почвенно-климатических условий.

Особенности сельскохозяйственного производства определяются прежде всего спецификой самого процесса производства в этой отрасли.

- 1) в сельском хозяйстве главным средством производства является земля, в качестве средств производства здесь используются растения и животные (плодородие земли оказывает влияние на урожайность, следовательно, если уменьшается урожайность, то уменьшается финансовый результат деятельности предприятия, а это ведет к неустойчивости);
- 2) в сельском хозяйстве характерной особенностью земли является ее обширность и пространственная ограниченность. В связи с этим рабочая сила и средства производства рассредоточиваются на огромных территориях. Этим объясняется необходимость перемещения средств производства и лучшего развития транспорта (любой сбой в работе транспорта может привести к неустойчивому положению предприятия)
- 3) в сельском хозяйстве имеет место переплетение экономических процессов с естественными. Поэтому эта отрасль, как никакая другая, зависит от природно-климатических условий (погодные условия прямым образом влияют на урожайность, а соответственно и на устойчивость развития предприятия).
- 4) сельское хозяйство имеет особенности в разделении труда и специализации производства. Здесь всегда имеются одна-две главные отрасли, которые сочетаются с рядом дополнительных отраслей. Причем воспроизводство главных отраслей фактически невозможно без дополнительных;
- 5) наличие многообразных форм собственности в сельском хозяйстве. Этим объясняются особенности воспроизводства в сельскохозяйственных предприятиях [4].

Особенности товарно-денежных отношений также ведут здесь к образованию некоторых диспропорций в развитии производства, что вызывает необходимость формирования резервных фондов как денежных, так и материальных чтобы повысить устойчивость сектора.

Основная сложность предпринимательской деятельности в сельском хозяйстве связана с переплетением экономических и природно-климатических начал воспроизводства. В связи с этим здесь замедлен (по сравнению с промышленностью и торговлей) кругооборот и оборот капитала, а следовательно, ниже годовая норма рентабельности и отдача авансированного капитала; выручка от реализации сельскохозяйственной продукции, а с нею и прибыль поступают сезонно. В силу указанной специфики сельские товаропроизводители вынуждены вести многоотраслевое хозяйство, сочетая производство продукции растениеводства и животноводства с ее переработкой и реализацией. Такая ориентация усложняет материально-вещественный состав и стоимостную структуру основного и оборотного капитала, производственных затрат, приводит к необходимости крупных дополнительных расходов на хранение

и реализацию товарной части продукции, все это ведет к увеличению затрат предприятия и следовательно к его неустойчивому положению.

Зависимость процесса производства от природно-климатических условий привела к тому, что предпринимательская деятельность в сельском хозяйстве характеризуется повышенной степенью риска [3].

Некоторые из мер по снижению риска непосредственно зависят от деятельности предпринимателя. Допустим, сельскохозяйственное предприятие специализируется на производстве одного какого-либо вида продукции, хотя природные и экономические условия, включая емкость рынка и степень его насыщенности сельскохозяйственной продукцией, позволяют организовать производство и других продуктов. Диверсифицируя производство, специализированные предприятия обычно несколько уменьшают совокупную отдачу, что сокращает риск резкого уменьшения доходов, а также повышает устойчивость предприятия.

Одним из достаточно распространенных и надежных методов снижения риска и сохранения устойчивости, является самострахование, которое осуществляется путем создания на предприятии специальных резервных фондов (страховых запасов). Все сельскохозяйственные предприятия создают страховые запасы семян (для пересева в случае гибели посевов) и кормов. Крупные предприятия по переработке сельскохозяйственной продукции, как правило, имеют страховые запасы, позволяющие снизить риск от недопоставки или несвоевременной поставки сырья на переработку.

Самострахование необходимо также в следующих случаях:

- 1) когда стоимость страхуемого имущества относительно невелика по сравнению с имущественными и финансовыми параметрами всего бизнеса;
- 2) когда вероятность убытков чрезвычайно мала;
- 3) когда фирма владеет большим количеством однотипного имущества. В результате расчет оказывается простым и логичным: потеря крупным сельскохозяйственным предприятием одного трактора (или комбайна) в год (что маловероятно) обойдется предприятию дешевле, чем плата страховых взносов за все тракторы [5].

Предпринимаемые сельхозтоваропроизводителями меры в основном направлены на снижение внутренних рисков, возникающих в процессе хозяйственной деятельности предприятия. Однако особенности сельского хозяйства настоятельно диктуют необходимость создания стабильной внутренней и внешней среды для нормального функционирования предпринимательства. Опыт развитых зарубежных стран свидетельствует, что обеспечение ведения предпринимательской деятельности на земле в сочетании с государственной поддержкой предпринимательства является важнейшим условием повышения его эффективности.

Мы поддерживаем мнение тех ученых-аграрников, кто признает и говорит о важности и необходимости государственного регулирования сельского хозяйства с целью обеспечения устойчивости его развития и указывает на конкретные направления этого регулирования:

- ценовое регулирование;
- налоговое регулирование;
- регулирование кредитно-финансовых отношений;
- регулирование рынка сельскохозяйственной продукции и средств производства для села;
- дотационные и другие формы внеценового регулирования;
- управление стандартизацией;
- агроэкологическое регулирование [1, с. 9].

На региональном уровне в задачи органов власти предлагается включить выполнение следующих задач:

- сезонное финансирование и кредитование сельскохозяйственных предприятий, включая льготные налоги, взаиморасчеты;
- целевое дотирование важнейших производств;
- проведение структурной политики, направленной на развитие новых отраслей;
- развитие рыночной инфраструктуры;
- формирование и финансирование регионального продовольственного фонда;
- содействие кооперации и интеграции в АПК.

Естественно, что меры государственного регулирования АПК не могут быть раз и навсегда финансовыми. В зависимости от конкретных обстоятельств и этапов эти меры могут существенно отличаться — одни отойдут на задний план, вместо них возникнут другие. Сегодня же, с нашей точки зрения, для АПК наиболее острыми являются следующие задачи:

- обеспечение паритета цен на продукцию АПК и других отраслей;
- льготное кредитование;
- решение проблемы кредиторской задолженности всех предприятий АПК;
- восстановление хотя бы до минимально необходимого уровня технической оснащенности села.

Это не означает, что все другие задачи не столь важны. Но пока не будет решена проблема восстановления утерянных позиций по объему производства продукции, все остальные меры окажутся невыполнимыми [2].

Потребность в государственной поддержке связана также с тем, что степень монополизации в сельском хозяйстве значительно ниже, чем в промышленности. Цены на сельскохозяйственную продукцию зависят не только от экономических, но и от социальных и политических факторов. По этой причине в экономической политике большей части развитых стран (США, Англия, Франция, Германия и др.) проявляется стремление наделить сельское хозяйство некой долей монополистической власти и поддерживать сельскохозяйственные цены выше конкурентного уровня.

Все это обуславливает меньшую степень устойчивости развития сельского хозяйства, а вместе с ним и агробизнеса по сравнению с другими народно-хозяйственными комплексами.

Общая устойчивость сельскохозяйственного предприятия в условиях рынка требует, прежде всего, стабильного получения выручки, причем достаточной по своим размерам, чтобы расплатиться с государством, поставщиками, кредиторами, работниками и др. Вместе с тем для развития предприятия необходимо, чтобы после совершения всех расчетов и выполнения всех обязательств у него оставалась прибыль, позволяющая развивать производство, модернизировать его материально-техническую базу, улучшать жилищно-бытовые и культурные условия и т.д. Иными словами, общая устойчивость предприятия предполагает прежде всего такое движение денежных потоков, которое обеспечивает постоянное превышение поступления средств над их расходом, т.е. затратами.

Главным элементом экономической устойчивости является финансовая устойчивость. Она отражает такое состояние финансовых ресурсов, при котором предприятие, свободно маневрируя денежными средствами, способно путем эффективного их использования обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции, а также затраты по его расширению и обновлению и соответственно тем самым обеспечивать наиболее благоприятное и устойчивое состояние предприятия.

Для некоторых отраслей устойчивость может означать даже сокращение объемов производства по мере либо уменьшения спроса, либо в связи с наращиванием производства эффективных заменителей данного вида продукции. Наоборот, в других отраслях, несмотря на ежегодное увеличение объемных показателей, нельзя говорить об устойчивом их развитии, если темпы роста непропорциональны темпам изменения потребностей.

Изменение устойчивости сельскохозяйственного производства за любой временной период происходит под влиянием разнообразных факторов. Существует закономерность: чем сложнее анализируемый объект, тем больше число факторов определяет его состояние. Все многообразие факторов, оказывающих влияние на устойчивость сельскохозяйственного производства, нуждается в их классификации, которая имеет большое значение для определения направлений повышения устойчивости.

При этом в ее основу может быть положен ряд критериев (отношение к среде производства, степень активности-участия в процессе производства, характер влияния на результаты хозяйственной деятельности), что позволяет, обратив особое внимание на наиболее важные аспекты устойчивости.

Особое место в формировании и устойчивом развитии сельскохозяйственного производства занимают факторы внешней и внутренней среды. Эти взаимосвязанные факторы оказывают влияние на функционирование сельскохозяйственного предприятия, на его производственную, инновационную, коммерческую, финансовую деятельность.

При определении долгосрочной стратегии развития нельзя также не учитывать факторы, связанные с глобальным потеплением климата. Необходимо предусмотреть набор адаптивных мер, уменьшающих негативные последствия потепления и дающих возможности получить определенные преимущества.

В последнее время все большую опасность представляет экологическая ситуация в аграрной сфере. Угрожающие потери плодородия почв, эрозионные процессы и дефляция почвенного покрова, загрязнение и отравление окружающей среды могут привести к необратимым последствиям.

Исходя из вышеизложенного, на наш взгляд, устойчивость сельскохозяйственных предприятий – это их способность противостоять внутренним и внешним воздействиям. А именно: умение адаптироваться к меняющимся условиям рынка и производства, а также использование их с наивысшим эффектом для удовлетворения общественных потребностей в сельскохозяйственной продукции и сохранения экологического равновесия в природной среде.

Такое понимание устойчивости подтверждает тот факт, что ее экономическая значимость тем больше, чем больше процесс производства и увеличиваются потери, связанные с нарушением межотраслевых и межрегиональных пропорций; чем глубже разделение труда, тем динамичней темпы, пропорции воспроизводства, объем и структура общественного спроса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Злобин Е. В интересах повышения эффективности хозяйствования сельхозпредприятий // Экономика сельского хозяйства России. 2005. № 3.
2. Лапуста М.Г. Предпринимательство. М.: ИНФРА-М, 2004.
3. Михилев А.В. О факторах повышения эффективности сельскохозяйственного производства // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2003. № 8.
4. Попов Н.А. Экономика сельского хозяйства с основами сельского предпринимательства. М.: ЭКМОС, 2004.
5. Усенко Л.Н. Аграрная экономика: единство в многообразии. Ростов н/Д, 2006.

МИРНАЯ Н.А.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ И МОДЕЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ АГРАРНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Современный этап развития экономической мысли России характеризуется повышенным интересом к проблемам предпринимательства, что связано с глобальными преобразованиями в российской экономике. Анализ зарубежной и отечественной литературы по теории и практике предпринимательства показывает, что различные ученые экономисты считали его одной из главных движущих сил экономической жизни общества.

Предприниматель превратился в наиболее значимого субъекта экономического процесса, в ходе которого обеспечивается, с одной стороны, производство и предложение товаров, необходимых для удовлетворения потребностей людей, с другой – доход членов общества, позволяющий им посредством рыночного обмена покупать товары. Поскольку жизнь значительно многограннее экономических процессов, предпринимательство стало неотъемлемой частью не только экономического, но и всего социального порядка, то есть утвердившейся в обществе системы норм, правил и процедур взаимоотношений между людьми и социальными группами, обеспечивающей существование и развитие общества. Эти процессы широко отражают аграрное предпринимательство.

Проблематичность перехода к рыночным отношениям в сельском хозяйстве обусловлена, с одной стороны, сложностью самой отрасли как объекта реформирования, с другой – грузом накопившихся здесь проблем.

Главная особенность реформирования АПК состоит в том, что оно осуществлялось в условиях нарастающего в течение ряда лет небывалого системного кризиса. Совмещенность процесса реформирования с углубляющимся кризисом всех трех сфер АПК привела к тому, что производственный потенциал быстрыми темпами разрушался, особенно на селе. Это непосредственно обусловило деградацию производительных сил, снижение товарности и доходности производства, развал финансовой базы расширенного воспроизводства.

Недостаточная финансовая стабильность, высокий уровень инфляции в течение нескольких лет подряд, дефицит Федерального бюджета, кризис неплатежей привели к сокращению как возможности получения сельхозпроизводителями стабильных рыночных доходов, так и к ослаблению государственного управления аграрной экономикой, снижению уровня государственной поддержки. Обвальная, сплошная либерализация цен на средства производства для села в условиях монопольного их производства привела к диспаритету цен. Углубившийся диспаритет цен на продукцию сельского хозяйства и первой сферы АПК породил необеспеченность первого средствами производства [4].

В результате реформирования аграрного сектора произошли изменения в структуре сельского хозяйства. Количество крупных сельхозпредприятий ежегодно сокращается, а их доля в валовой продукции не превышает 38%. Крестьянские подворья становятся основным производителем сельхозпродукции. Увеличилось число хозяйств с численностью до 60 человек (11,5 тыс.) [6].

Переход к рыночной экономике обострил проблемы, связанные с социально-экономическим развитием села и, прежде всего, качеством жизни сельских жителей. Несмотря на рост количества малых сельхозорганизаций, семейных ферм, крестьянских (фермерских) хозяйств наблюдается высокая безработица сельского населения, не снижается уровень бедности.

Ситуация в социальной сфере агросектора напрямую зависит от финансового положения сельхозпредприятий. Одним из главных последствий неустойчивости сельскохозяйственного производства стали низкий уровень заработной платы и накопление просроченной задолженности по ней. Помимо этого, организации сталкиваются с трудностями выполнения в срок своих обязательств по платежам в рамках социального обеспечения населения. Сельхозпредприятия резко сократили финансирование объектов социальной инфраструктуры, которые в предреформенный период находились на балансах совхозов и колхозов. В результате объем социальных услуг, предоставляемых сельскому населению, значительно снизился. Низкие доходы и неудовлетворительное социальное обеспечение негативно отражаются на динамике демографических показателей, что происходит как из-за оттока населения в город, так и в результате снижения рождаемости.

Проблема устойчивого развития сельскохозяйственных организаций требует определения индикаторов для осуществления мониторинга уровня развития и эффективности их деятельности. В настоящее время вопросы оценки эффективности аграрного предпринимательства, в особенности социально-экономической, изучены не в полной мере. В связи с этим, как с научно-теоретической, так и с практической точек зрения очевидна необходимость в исследованиях данной проблемы, носящей актуальный характер.

Как любая система в процессе своего развития способна производить и прямые эффекты, соответствующие её сущности, и совокупность опосредованных, так и аграрное предпринимательство, помимо своего атрибутивного экономического эффекта, способно производить еще и социальный эффект.

Анализируя эффективность предпринимательства, учитывая его особенности, целесообразно помимо экономической, рассматривать и социальную компоненты. По мнению Петренко Н.Н. «выделить в чистом виде, четко разделить экономическую и социальную компоненты практически невозможно, потому, как социально-экономическая эффективность выражается в двух аспектах – социальном и экономическом. Социальный аспект состоит в подчиненности целей экономического роста первоочередным задачам социального развития. Экономический аспект состоит в наибольшем соответствии конечных результатов экономического развития достижению совокупности целей социального развития. Экономическая составляющая социально-экономической эффективности является материальной основой для повышения уровня качества жизни – повышения уровня благосостояния общества и условий, созданных системой, для свободного, всестороннего развития личности» [3].

С точки зрения социально-экономической эффективности на первый план выдвигается вопрос о том, как при данных ограниченных ресурсах наиболее полно удовлетворить потребности всех работников фирмы и соответственно всех членов общества [2].

В процессе исследования перед нами возникла дилемма о выборе критерия и показателей для оценки социально-экономической эффективности аграрного предпринимательства.

Ранее и в настоящий момент среди экономистов не сложилось единого мнения по вопросу о необходимости использования либо одного единого критерия, либо нескольких для определения эффективности функционирования экономических систем. Тем не менее, мы придерживаемся той точки зрения, исходя из причинно-следственной связи между целью и способом ее достижения, и считаем, что возможность формирования для любой системы единой конечной цели обуславливает существование одного единого критерия эффективности функционирования систем.

Повышение экономической эффективности предпринимательства в конечном итоге подчинено цели социального развития общества, росту его социальной эффективности. Поэтому мы можем определить критерий социально-экономической эффективности предпринимательства как рост благосостояния и качества жизни населения.

Социально-экономическая эффективность предпринимательства характеризуется целой системой показателей, сравниваемых с принятыми стандартами и достигнутым ранее уровнем. При этом по нашему мнению, проблема их использования состоит в том, что ни один из них не выполняет роль универсального показателя, по которому однозначно можно было бы судить об успехах или неудаче в бизнесе. Поэтому на основании уже существующих методик нами предложена следующая система показателей для оценки социально-экономической эффективности аграрного предпринимательства:

1. Доля прироста валовой продукции аграрного предпринимательства в приросте валового регионального продукта, %;
2. Производительность труда в аграрном предпринимательстве, тыс. руб./чел.;
3. Общий прирост валовой продукции аграрного предпринимательства за счет изменения производительности труда и среднесписочной численности работников, млн. руб.;
4. Абсолютный прирост валовой продукции аграрного предпринимательства за счет изменения среднесписочной численности работников, млн. руб.;
5. Абсолютный прирост валовой продукции аграрного предпринимательства за счет изменения производительности труда, млн. руб.;
6. Коэффициент общей экономической эффективности аграрного предпринимательства;
7. Темп роста заработной платы в секторе предпринимательства, %;
8. Отношение темпов роста заработной платы в секторе аграрного предпринимательства к темпам роста заработной платы в регионе, %;
9. Доля занятых в секторе аграрного предпринимательства в общей численности занятого населения, %;
10. Соотношение среднемесячной заработной платы в секторе аграрного предпринимательства с величиной прожиточного минимума, %.

Используя эту систему показателей, нами произведена рейтинговая оценка социально-экономического состояния предприятий сектора аграрного предпринимательства в разрезе районов Ставропольского края на основе оперативных данных за 2004 – 2005 гг. и получены следующие результаты:

1. В группу с уровнем социально-экономической эффективности выше среднего вошли такие районы как Шпаковский, Туркменский, Новоселицкий, Георгиевский и Советский. Условно обозначим эту группу районов как «группа А».
2. Средний уровень социально-экономической эффективности аграрного предпринимательства отмечается в Кочубеевском, Грачевском, Минераловодском, Труновском, Левокумском, Предгорном, Андроповском, Новоалександровском, Ипатовском, Кировском, Петровском районах. Аналогично предыдущей обозначим эту группу районов как «группа В».
3. Сравнительно низкими показателями социально-экономической эффективности характеризуются Изобильненский, Степновский, Красногвардейский, Курский, Буден-

новский, Александровский, Благодарненский, Арзгирский, Нефтекумский и Апанасенковский районы (районы «группы С»).

Тем не менее, в последние годы социально-экономическая эффективность аграрного предпринимательства постепенно возрастает, т.к. по многим показателям финансово-хозяйственной деятельности предприятий предпринимательства в сельском хозяйстве и их социально-экономической эффективности наблюдается рост. В последние годы происходит увеличение вклада аграрного предпринимательства в основные экономические показатели региона. Постепенно растет и социальная значимость аграрного бизнеса. Все это свидетельствует об устойчивом развитии аграрного сектора.

Исходя из полученных результатов рейтинговой оценки, возникла необходимость моделирования взаимосвязи и влияния различных факторов на социально-экономическую эффективность аграрного предпринимательства. При этом был использован множественный корреляционно-регрессионный анализ, проведенный отдельно для каждой из групп районов.

По нашему мнению основные показатели, характеризующие социальный аспект аграрного предпринимательства, должны отражать уровень занятости и уровень доходов населения. В связи с этим в качестве результативных величин y были выбраны:

y_1 – доля занятых в секторе аграрного предпринимательства в общей численности занятого населения в районе, %;

y_2 – соотношение среднемесячной заработной платы в секторе аграрного предпринимательства с величиной прожиточного минимума, %.

В качестве независимых факторов x , отражающих экономический аспект аграрного предпринимательства, после произведенного анализа на основе рейтинговой оценки были отобраны следующие показатели:

x_1 – темпы роста инвестиций в сектор аграрного предпринимательства, %;

x_2 – темпы роста производительности труда в секторе аграрного предпринимательства, %;

x_3 – доля валовой продукции аграрного предпринимательства в валовом региональном продукте, %;

x_4 – коэффициент общей экономической эффективности аграрного предпринимательства;

x_5 – рентабельность реализованной продукции, произведенной в секторе аграрного предпринимательства, без учета субсидий и дотаций, %.

Таким образом, нам необходимо было выявить влияние инвестиций, производительности труда, доли валовой продукции в ВРП, коэффициента общей экономической эффективности и рентабельности реализованной продукции на долю занятых и соотношение заработной платы и прожиточного минимума в секторе аграрного предпринимательства.

Уравнения множественной регрессии представлены следующей зависимостью:

$$y_j = f(x_1, x_2, x_3, x_4, x_5); \quad (1)$$

где $j = 1, 2$.

В процессе построения математических моделей начальные данные были сглажены методом скользящей средней, а затем приведены к стандартизованному виду. Преимуществом этого метода является то, что все переменные заданы как центрированные и нормированные, поэтому стандартизованные коэффициенты регрессии β_i сравнимы между собой. Сравнивая их друг с другом, можно ранжировать факторы по силе их воздействия на результат. В этом заключается основное достоинство стандартизованных коэффициентов регрессии в отличие от коэффициентов «чистой» регрессии, которые несравнимы между собой [5].

Таким образом, исходную информацию после первичной обработки, в результате которой были полученные сглаженные уровни переменных, привели к стандартизованному виду, так как на данном этапе для нас более важна качественная характеристика исследуемых процессов.

Затем составлены уравнения множественной регрессии на базе стандартизованных переменных и произведена оценка статистической значимости уравнений в целом и его параметров. Следующим этапом являлось построение матриц парных коэффициентов корреля-

ций для определения зависимости между исследуемыми переменными. На основе выводов о значимости коэффициентов уравнений регрессии и зависимости между исследуемыми переменными делалось заключение о целесообразности исключения факторов из моделей. Если полученные результаты не соответствовали этому условию, то незначимые переменные исключались и строились новые уравнения.

На основании полученных результатов множественной регрессии после удаления определенных факторов из моделей снова делалось заключение об их уровне значимости. Этот цикл повторялся до тех пор, пока в моделях оставались только значимые переменные. Полученные результаты анализировались, после чего ставилось условие «Удовлетворяют результаты требованиям исследования?». В случае отрицательного ответа мы были вынуждены вернуться к исходной информации и повторить весь алгоритм регрессионного анализа до получения положительного ответа на данное условие.

Чтобы в дальнейшем интерпретировать результаты с точки зрения социально-экономической эффективности аграрного предпринимательства, необходимо количественно определить влияние факторов на результативные величины. Для этого уравнения регрессионной зависимости приведены к форме с исходными переменными, т.е. к уравнениям регрессии в натуральном виде.

По итогам проведенного множественного корреляционно-регрессионного анализа мы пришли к следующим выводам:

1. Полученные уравнения множественной регрессии статистически значимы. На это указывают коэффициенты множественной детерминации и F-критерий Фишера, следовательно, они могут быть использованы в принятии обусловленных решений.
2. В районах группы А на долю занятых в секторе аграрного предпринимательства в общей численности занятого населения в районе (y_1) оказывают влияние такие факторы как темпы роста производительности труда в секторе аграрного предпринимательства (x_2) и доля валовой продукции аграрного предпринимательства в ВРП (x_3) (табл. 1). На соотношение среднемесячной зарплаты в секторе аграрного предпринимательства и величины прожиточного минимума (y_2) так же влияют темпы роста производительности труда (x_2) и рентабельность реализованной продукции без учета субсидий и дотаций (x_5).

Таблица 1

Степень воздействия изучаемых факторов на результат

Группы районов	Стандартизованные результативные величины	Стандартизованные коэффициенты регрессии β_i при стандартизованных независимых факторах:				
		t_{x1}	t_{x2}	t_{x3}	t_{x4}	t_{x5}
А	t_{y1}	-	-0,534	0,901	-	-
	t_{y2}	-	0,820	-	-	-0,578
В	t_{y1}	0,242	-0,631	0,799	-	0,314
	t_{y2}	-0,340	0,809	-	-0,587	0,450
С	t_{y1}	0,104	-	1,024	-0,133	-0,138
	t_{y2}	-	-0,557	-0,372	0,431	-

3. В районах группы В на y_1 оказывают влияние следующие факторы:
 - темпы роста инвестиций в сектор аграрного предпринимательства (x_1);
 - темпы роста производительности труда в секторе аграрного предпринимательства (x_2);
 - доля валовой продукции аграрного предпринимательства в ВРП (x_3);
 - рентабельность реализованной продукции, произведенной в секторе аграрного предпринимательства, без учета субсидий и дотаций (x_5),

а на y_2 :

- темпы роста инвестиций в сектор аграрного предпринимательства (x_1);
- темпы роста производительности труда в секторе аграрного предпринимательства (x_2);
- коэффициент общей экономической эффективности аграрного предпринимательства (x_4);
- рентабельность реализованной продукции, произведенной в секторе аграрного предпринимательства, без учета субсидий и дотаций (x_5) (табл. 1).

4. В районах группы С на y_1 влияют такие факторы, как:

- x_1 – темпы роста инвестиций в сектор аграрного предпринимательства;
- x_3 – доля валовой продукции аграрного предпринимательства в валовом региональном продукте;
- x_4 – коэффициент общей экономической эффективности аграрного предпринимательства;
- x_5 – рентабельность реализованной продукции, произведенной в секторе аграрного предпринимательства, без учета субсидий и дотаций,

а на y_2 :

- x_2 – темпы роста производительности труда в секторе аграрного предпринимательства;
- x_3 – доля валовой продукции аграрного предпринимательства в валовом региональном продукте;
- x_4 – коэффициент общей экономической эффективности аграрного предпринимательства (табл. 1).

5. Анализируя состав переменных, влияющих на результативные величины, видно, что в районах групп В и С задействованы все рассматриваемые нами переменные, а в районах группы А отсутствуют переменные x_1 и x_4 . Это связано на наш взгляд с тем, что районы данной группы находятся выше среднего уровня социально-экономической эффективности, а значит их зависимость от инвестиций слабее, чем в районах группы В и С, переменная x_4 так же тесно связана с инвестициями в аграрное предпринимательство.

6. Фактор x_2 – темпы роста производительности труда в секторе аграрного предпринимательства оказывает значимое влияние на результативные величины во всех группах районов. Поэтому темпы роста производительности труда можно отнести к основным факторам повышения социально-экономической эффективности аграрного предпринимательства, что подтверждено проведенным нами множественным корреляционно-регрессионным анализом. Т.е. существенность влияния темпов роста производительности труда на результат стабильна для всех групп районов. К тому же повышение производительности труда имеет большое значение для всех отраслей народного хозяйства как важнейший фактор увеличения производства продукции, роста ресурсов потребления, увеличения накоплений и как следствие повышение материального благосостояния и качества жизни населения, а, следовательно, и социально-экономической эффективности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Давыдянц Д.Е., Давыдянц Н.А. Эффект и эффективность предприятия: оценка, анализ, пути повышения: Монография. Ставрополь: Изд-во СтГАУ «АГРУС», 2005.
2. Козырев В.М. Основы современной экономики: Учебник. М.: Финансы и статистика, 2005.
3. Петренко Н.Н. Анализ и оценка социально-экономической эффективности малого предпринимательства: Дисс. ... канд. экон. наук. Ставрополь, 2005.
4. Соболев А.И. Предпринимательство: Теоретический аспект. Воронеж: ВГАУ, 1998.
5. Эконометрика: Учебник / Под ред. И.И. Елисеевой. М.: Финансы и статистика, 2006.
6. Kenikstul V. Management of small and medium agribusiness // APK: economics and management. 2007. № 2.

МОДЕЛИРОВАНИЕ И АНАЛИЗ ОПТИМАЛЬНОЙ ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКИ
КРЕДИТНОГО КОНТРАКТА

В условиях современной России, когда ставка рефинансирования уменьшается, а фондовый рынок весьма далек от совершенства и характеризуется нестабильностью и низкой доходностью, кредитование становится основным источником дохода для большинства банков [2]. Однако увеличение объемов кредитования сопровождается, как правило, ростом дебиторской задолженности. Это выдвигает в ряд фундаментальных задач кредитного учреждения эффективное управление кредитным портфелем, определение оптимальной процентной ставки кредитования, а также управление процентным и кредитным риском.

В этой статье разработаны теоретические основы анализа оптимальных кредитных контрактов в условиях рискованной симметричной информации. Анализ показывает, что оптимальная кредитная процентная ставка зависит от ковариации между рыночной процентной ставкой, обеспечением кредита, доходом заемщика, а также от срока кредита и рискованных предпочтений кредитора и заемщика. Принципиальным отличием предлагаемых в настоящей статье моделей от имеющихся в литературе [1, 4, 5] (рассматривается статическая постановка, стоимость обеспечения кредита считается постоянной), является возможность учета корреляции между рыночной процентной ставкой и стоимостью обеспечения кредита (также как и доходом заемщика). Эти интеркорреляции существенно модифицируют оптимальную кредитную процентную ставку контракта, поскольку стороны должны принимать во внимание прямое воздействие риска, связанного с рыночной процентной ставкой и неявное влияние стоимости обеспечения кредита и дохода заемщика.

Модель, определяющая оптимальную процентную ставку кредитного контракта в условиях, когда обеспечение кредита является детерминированной функцией среднерыночной процентной ставки, основана на следующих представлениях. Предполагаем, что кредитному контракту с оптимальной процентной ставкой соответствует предлагаемая кредитором и принимаемая заемщиком процентная ставка, являющаяся функцией среднерыночной процентной, которая максимизирует ожидаемую функцию полезности кредитора, обеспечивая заемщику сохранение его ожидаемой полезности. Зависимость обеспечения кредита от среднерыночной процентной ставки наряду с будущим доходом заемщика считается известной обеим сторонам при заключении контракта. Кредитный рынок считается конкурентным, так что существует минимальный ненулевой спред между процентной ставкой контракта и среднерыночной процентной ставкой, ниже которого кредитование невозможно. Экономические агенты максимизируют ожидаемую полезность со строго возрастающими предпочтениями. Кроме того, функция полезности кредитора является слабо вогнутой (т.е. кредитор может быть нейтрально относящимся к риску или отвергающим риск). Функция полезности заемщика считается строго вогнутой, т.е. заемщик считается строго отвергающим риск. Функция полезности кредитора зависит от его чистой прибыли по кредиту. Функция полезности заемщика зависит от стоимости обеспечения кредита и другого потребления. Например, если обеспечением является недвижимость, заемщик получает полезность от покупки этой недвижимости и от другого, не связанного с недвижимостью, потребления. Начальная стоимость обеспечения кредита и сумма кредита известны. Плотность распределения вероятности среднерыночной процентной ставки известна. При заключении контракта кредитор занимает на рынке и предоставляет заемщику кредит, который кредитор возвращает с процентами по существующей среднерыночной процентной ставке. Заемщик возвращает кредит с процентами по кредитной ставке. Заемщик доплачивает разницу между стоимостью обеспечения кредита и размером кредита из собственных средств. Целью анализа является

разработка оптимального контракта, позволяющего обеим сторонам сделки оптимально распределить процентный риск.

Это стандартная задача условной максимизации, которая решена вариационным методом Лагранжа-Гамильтона [3]. Получено аналитическое выражение для оптимальной процентной ставки по кредиту. С учетом зависимости стоимости обеспечения кредита от среднерыночной процентной ставки оптимальная ссудная ставка зависит от отношения приращения стоимости обеспечения к сумме кредита. Отношение изменения кредитной процентной ставки и изменения среднерыночной процентной ставки (т.е. наклон оптимальной ссудной процентной ставки) зависит от отношения коэффициентов абсолютного неприятия риска кредитора и заемщика. В частности, если кредитор нейтрально относится к риску, то наклон кривой, определяющий ссудную процентную ставку, равен предельному изменению отношения приращения стоимости обеспечения к сумме кредита. Поэтому, если стоимость обеспечения возрастает, когда возрастает процентная ставка, кривая, определяющая оптимальную ставку ссудного процента, будет иметь наклон вверх (т.е. процентная ставка, выплачиваемая заемщиком, должна быть скорректирована вверх, когда рыночная процентная ставка повышается, и вниз, когда рыночная процентная ставка понижается). Интуитивно ясно, что если увеличение рыночной процентной ставки связано с увеличением стоимости обеспечения, для заемщика выгодно попытаться погасить заем досрочно. В случае если стоимость обеспечения является линейной функцией среднерыночной процентной ставки, обеспечение кредита служит идеальным хеджем риска, связанного с процентной ставкой. Поэтому в этой ситуации заемщик полностью принимает на себя процентный риск. Противоположная ситуация будет иметь место, если стоимость обеспечения падает при возрастании процентной ставки. В этом случае оптимальная процентная ставка по контракту должна иметь отрицательный наклон. Иначе говоря, кривая, определяющая оптимальную ставку ссудного процента, должна быть скорректирована вниз в случае, если рыночная процентная ставка увеличивается, и вверх в случае, если рыночная процентная ставка понижается, чтобы принять во внимание «совокупный риск», который в данном случае включает и риск, связанный со стоимостью обеспечения кредита. Модель, соответствующая независимости стоимости обеспечения от рыночной ставки, напротив, всегда предсказывает фиксированную ссудную процентную ставку в случае, если кредитор имеет нейтральное отношение к риску.

Заметим, что модель, предполагающая независимость стоимости обеспечения от рыночной процентной ставки, приводит к выводу о том, что оптимальная кредитная ставка никогда не уменьшается с ростом рыночной процентной ставки, и что нейтрально относящийся к риску кредитор должен принимать на себя весь риск, связанный с процентной ставкой. Это означает, что контракт с корректируемой (плавающей) процентной ставкой будет оптимальным только в том случае, если кредитор является отвергающим риск. Эти выводы несправедливы, если стоимость обеспечения зависит от рыночной процентной ставки. Фактически оптимальная ссудная процентная ставка может уменьшаться при увеличении рыночной процентной ставки. Более того, если стоимость обеспечения является возрастающей функцией рыночной процентной ставки, так что обладание такой собственностью обеспечивает хедж против рыночной процентной ставки, для заемщика может быть оптимальным принять на себя весь риск, связанный с процентной ставкой, даже если кредитор нейтрально относится к риску.

Рассмотрим ситуацию, когда стоимость обеспечения, доход заемщика и среднерыночная процентная ставка представляют собой случайные величины, совместная плотность распределения вероятности которых известна. Анализ показывает [3], что в этом случае оптимальная процентная ставка по кредиту зависит от рискованных предпочтений кредитора и заемщика, от предельных изменений в стоимости обеспечения кредита и доходе заемщика с учетом изменения рыночной процентной ставки, а также от корреляции стоимости обеспечения и дохода заемщика со среднерыночной процентной ставкой. Влияния стоимости обеспечения и дохода заемщика могут усиливать друг друга, если производ-

ные стоимости обеспечения кредита и дохода заемщика по среднерыночной процентной ставке имеют одинаковый знак, и подавлять друг друга, если знаки этих производных противоположны. Оптимальная кредитная процентная ставка наибольшая, когда стоимость обеспечения и доход заемщика одновременно возрастают с ростом рыночной процентной ставки, и наименьшая, когда обе эти функции убывают с ростом рыночной процентной ставки. Оптимальная ссудная процентная ставка, находится между указанными экстремальными положениями и соответствует ситуации, когда эффекты дохода заемщика и стоимости обеспечения уравнивают друг друга, что соответствует условию равенства нулю суммы производных стоимости обеспечения кредита и дохода заемщика по среднерыночной процентной ставке. Если кредитор нейтрально относится к риску, причем указанная сумма производных положительна, то совокупное благосостояние заемщика возрастает с увеличением рыночной процентной ставки, увеличивая тем самым его способность погасить заем досрочно и давая возможность кредитору требовать более высокую процентную ставку по кредиту, если рыночная процентная ставка увеличивается. В таких обстоятельствах кредитная процентная ставка будет иметь наклон вверх. Ситуация будет противоположной рассмотренной, если сумма производных стоимости обеспечения кредита и дохода заемщика по среднерыночной процентной ставке. При наиболее простом распределении риска между кредитором и заемщиком увеличение коэффициента абсолютного неприятия риска кредитора увеличивает наклон оптимальной кредитной ставки, в то время как увеличение коэффициента абсолютного неприятия риска заемщика уменьшает его при прочих равных условиях. Несмотря на то, что увеличение коэффициента абсолютного неприятия риска кредитора имеет эффект, противоположный увеличению коэффициента абсолютного неприятия риска заемщика при прочих равных условиях, в этом случае имеется существенное отличие от детерминированной модели. Знак совокупного эффекта такого изменения может быть положительным или отрицательным в зависимости от степени изменения отношения приращения стоимости обеспечения к сумме кредита. В частности, увеличение коэффициента абсолютного неприятия риска кредитора приводит к увеличению оптимальной кредитной процентной ставки только в том случае, когда совокупное благосостояние заемщика не увеличивается слишком быстро с ростом рыночной процентной ставки (когда отношение приращения стоимости обеспечения к сумме кредита меньше единицы). Если это отношение больше единицы, увеличение коэффициента абсолютного неприятия риска кредитора приводит к понижению оптимальной кредитной процентной ставки. Интуитивно ясно, что одновременное увеличение абсолютного неприятия риска кредитора и обобщенного отношения приращения стоимости обеспечения к сумме кредита оказывают взаимно противоположное воздействие на оптимальную кредитную процентную ставку. Если увеличение коэффициента абсолютного неприятия риска доминирует, совокупный эффект положителен (т.е. оптимальная кредитная процентная ставка увеличивается); если увеличение обобщенного отношения приращения стоимости обеспечения к сумме кредита превалирует, совокупный эффект отрицателен (т.е. оптимальная кредитная процентная ставка понижается).

ЛИТЕРАТУРА

1. Башарин Г.П. Начала финансовой математики. М.: ИНФА-М, 1997.
2. Жарковская Е.П. Банковское дело. М.: Омега-Л, 2003.
3. Никитенко Е.С. Детерминированные и стохастические модели оптимальной ставки по кредиту // Сборник научных трудов Всероссийского симпозиума «Математические модели и информационные технологии в экономике». Т. 1. Кисловодск, 2007.
4. Четыркин Е.М. Финансовая математика. М.: Дело, 2002.
5. Brueckner J.K. Borrower mobility, self-selection, and the relative prices of fixed- and adjustable-rate mortgages // Journal of Financial Intermediation. 1992. V. 2.

ЭФФЕКТИВНЫЕ МЕТОДЫ СНИЖЕНИЯ РИСКОВ В МЯСНОМ ПОДКОМПЛЕКСЕ АПК РЕГИОНА

Проблема повышения эффективности производства продукции мясного скотоводства является на сегодняшний день одной из важнейших для сельского хозяйства. Эта проблема повышения эффективности животноводства имеет двойственный характер. Ее решение зависит как от действия конкретных субъектов рынка (внутренний фактор), так и от действия государства, проводящего определенную политику.

Скотоводство является одной из важных и сложных отраслей сельского хозяйства. В структуре валовой продукции сельского хозяйства (в действующих ценах) на долю животноводства приходится 48,4%, из них на скотоводство – 28,8% [1].

Мясное скотоводство является составной частью мясного подкомплекса, отличается специализированным направлением продуктивности. На начало 2007 г. поголовье мясного скота составило 17,3 тыс., было произведено 18919 тонн говядины. В предполагаемой системе анализ взаимодействия отрасли и подкомплекса развивается на уровне формирования рынка сельскохозяйственного сырья. В зависимости от состояния отрасли, а именно: количества животных, их активности и других показателей, формируются объемы производства сельскохозяйственного сырья. Сельскохозяйственное сырье – молоко и мясо, получаемое от скотоводства является основной базой для переработки и производства отечественных продовольственных товаров. Если спрос на эти товары превышает предложение, то включаются рыночные механизмы и, как правило, происходит импорт данных товаров.

Первоочередной и чрезвычайно важной задачей в настоящее время является определение основных направлений повышения эффективности скотоводства, насыщение рынка продуктами животного происхождения, а также сырьем для легкой промышленности, создание условий для рентабельного ведения отрасли, обеспечивающих расширенное ее воспроизводство.

Производство и реализация мясной продукции занимает особое место в предпринимательской аграрной сфере. Для успешного функционирования сельскохозяйственной организации необходимо определить состав основных рисков, которые могут возникнуть в процессе производства и реализации продукции, по возможности точно установить их величину и вероятность возникновения, обосновать систему мер по защите от рисков. Оценка момента возникновения риска проводится с целью установления возможных потерь и определения времени, необходимого для принятия мер по предотвращению риска [2].

Большая часть сельскохозяйственных рисков, особенно при производстве мясной продукции, обусловлена природными причинами, однако есть и хозяйственные риски, связанные с личностью человека. Значительная часть рисков связана с непредсказуемостью поведения партнеров по бизнесу и недостатка информации о возможных рынках сбыта мясной продукции.

По своей природе риски, которым подвержены производители сельхозпродукции мясного подкомплекса, делятся на следующие группы:

- природные риски, характерные для сельского хозяйства мясного подкомплекса: воздействие погодных условий, болезни животных, вредители, технологические изменения, влияющие на сельхозпроизводителей, экологические риски (загрязнение окружающей среды, изменение климата);
- риски рынка: колебание экспортных и импортных цен, обменных курсов валют, непредвиденные изменения цен на сырье и корм;
- регуляторные риски, возникающие из требований к безопасности мясных продуктов, требований по охране окружающей среды [4].

Мясное скотоводство позволяет производителю использовать трудовые и материальные ресурсы в течение всего года. Мясо и мясопродукты являются неотъемлемыми элементами структуры стратегической продовольственной безопасности страны.

В связи с тем, что сельскохозяйственное производство мясной продукции зависит от погодных и климатических условий, необходимо установить риски, связанные с этими условиями. Основная мера защиты от таких рисков – страхование. Министерство сельского хозяйства РФ с 2008 года приступит к страхованию рисков в животноводстве. Несколько лет назад системы страхования рисков не было, и государство вынуждено было искать средства на компенсацию ущерба в сфере земледелия. В отношении рисков по животноводству особое внимание будет уделено страхованию по целому ряду заболеваний, в том числе по гриппу птиц. Часто риски возникают вследствие поломок сельскохозяйственной техники, что приводит к несвоевременному изготовлению продукции. Так как финансовое положение большего числа организаций тяжелое, они не имеют возможности постоянно обновлять перерабатывающую технику и используют в основном старое оборудование. Основными мерами защиты от этого риска является выделение финансовых ресурсов на обновление техники и проведение своевременного ремонта. Также в деятельности сельхозпредприятий возникают риски, связанные с хранением готовой продукции. Так как складские помещения ветхие, ежегодно возникают потери продукции от повышенной влажности, болезней и вредителей. Предотвратить эти риски можно путем проведения профилактических мероприятий (обеззараживание помещений, ремонт), а также путем страхования готовой продукции. Для отраслей животноводства типичными являются риски, связанные с поздним началом и ранним окончанием пастбищного сезона, что приводит к увеличению потребности в кормах в стойловый период. Основной мерой защиты от этих рисков традиционно считается создание на предприятии страховых фуражных фондов. В настоящее время развитие технического прогресса позволяет значительно увеличить продуктивность скота, сократить сроки их выращивания и откорма, улучшить качество мяса, снизить издержки производства [3].

Анализ российского и мирового опыта позволяет выделить направления, влияющие на развитие животноводства и улучшение его эффективности. Успешное развитие животноводства зависит от развития племенной базы. Основными задачами племенной работы является создание высокопродуктивных стад путем повышения породности, увеличения числа чистопородных животных, совершенствование их продуктивных и технологических качеств, выращивание племенных производителей и сохранение малочисленных пород сельскохозяйственных животных.

Принятие Правительством Российской Федерации приоритетного национального проекта «Развитие АПК» также направлено на сохранение и расширение товарного сельского хозяйства, снижение зависимости от импорта продовольствия.

Главными целями национального проекта являются увеличение в животноводстве объемов производства, рост поголовья скота, развитие материально-технической базы животноводства, увеличение объемов товарного производства в сфере малых форм хозяйствования АПК.

Национальный проект, как начальный этап, предполагает создание точек роста, т.е. успешно развивающихся крупных сельскохозяйственных организаций, фермерских и личных подсобных хозяйств, инициацию позитивных процессов в сельском хозяйстве.

В Ставропольском крае разработан региональный проект «Развитие АПК», определены его целевые показатели. Организовано взаимодействие Минсельхоза края с федеральными органами исполнительной власти, т.е. с Минсельхозом Российской Федерации, а также с органами местного самоуправления муниципальных районов края, которое регламентируется соответствующими соглашениями по реализации приоритетного национального проекта «Развитие АПК».

Совместно с органами самоуправления в интересах сельского населения создаются условия для привлечения инвестиционных ресурсов, необходимых для развития животноводства за счет выделения дополнительных бюджетных средств, привлечения ЛПХ, КФХ льготных кредитов и займов для улучшения их материально-технической базы.

В рамках первого направления «Ускоренное развитие животноводства» продолжается работа по включению в Проект объектов строительства, реконструкции и модернизации животноводческих ферм для создания в крае современной технико-технологической базы, устойчивого производства продукции животноводства.

Целью реализации мероприятий первого национального приоритетного национального проекта «Развитие АПК» является достижение на начало 2007 г. прироста объема производства молока в крае (во всех категориях хозяйств) к уровню прошлого года на 1,5% или 8,4 тыс. тонн, мяса всех видов скота и птицы – на 4,2% или на 9,4 тыс. тонн, соответственно. Итоги прошедшего полугодия позволяют считать, что намеченные целевые показатели являются потенциально достижимыми.

Также обеспечивается в близком к заданному темпу рост производства в крае мяса (реализации) скота и птицы на убой в живом весе. В отчетном периоде хозяйствами всех категорий его произведено 109,8 тыс. тонн, что на 2,5% или 2,7 тыс. тонн больше, чем в аналогичный период 2006 года. По состоянию на 1 июля 2006 года выполнена треть намеченного объема прироста мясных ресурсов [5].

В рамках второго направления проекта «Стимулирование развития малых форм хозяйствования в АПК» также не предусматривается выделение прямых бюджетных средств. Финансирование осуществляется в форме субсидирования процентных ставок по привлеченным кредитам малыми формами хозяйствования на развитие материально-технической базы. Объектами государственной поддержки являются крестьянские (фермерские) хозяйства, личные подсобные хозяйства граждан, сельскохозяйственные потребительские кооперативы.

Главным итогом реализации нацпроекта в прошлом году, в том числе в Ставропольском крае, стал реальный перелом в отрасли животноводства. Это наиболее сложная отрасль по капиталовложениям и масштабам. Для Ставропольского края отрасль животноводства принципиальна еще и тем что, здесь на сегодня продукции растениеводства производится больше, чем при плановой советской экономике, а по мясу и молоку был существенный разрыв. Видно, что идет положительная динамика роста, в крае существенно прибавили объемы производства молока и мяса, задействованы личные подворья, крестьянские (фермерские) хозяйства в получении кредитов. Это создает предпосылки для того, что двухлетние показатели нацпроекта будут выполнены.

Ставропольский край – один из ведущих аграрных регионов России. Каждый пятый батон хлеба в стране производится из ставропольской пшеницы. Ставрополье – лидер по производству продовольственного зерна. При этом четверть регионального валового продукта приходится на долю АПК, это важная экономическая составляющая.

Вместе с тем, говоря о подвижках в сельском хозяйстве, имеются две серьезные проблемы - высокий темп роста цен на энергоресурсы, следствием чего является диспаритет, а также отсутствие внятной торговой политики. К сожалению, импорт продолжает расти, и это субсидируемый зарубежными правительствами импорт. Кроме того, в Россию завозятся довольно большие объемы нелегальных поставок мясной продукции. В прошлом году Польша реэкспортировала в РФ через Белоруссию порядка 40 тыс. тонн мяса. Это наглая экспансия и нечестная борьба за наш рынок. Правительство при разработке федерального бюджета на три года и пятилетней госпрограммы развития сельского хозяйства должен учесть эти вопросы.

В то же время, необходимо увеличить объемы производства качественной охлажденной продукции из свинины и мяса птицы. Охлажденная продукция - это одно из наших существенных преимуществ Ставропольского края перед замороженным импортным мясом. В настоящее время практически вся производимая в стране свинина перерабатывается в колбасные изделия.

Последние пять лет в Ставропольском крае среднегодовой валовой сбор зерновых составляет около 6 млн. тонн против 4,7 млн. тонн - в советские годы. Из произведенных в прошлом году 6,426 млн. тонн, более 84 проц. зерна является продовольственным. В рамках нацпроекта «Развитие АПК» надой молока на корову в крае составил 4,2 тыс. кг, привес птицы – 56–75 граммов в сутки.

Реализация приоритетного проекта в сфере АПК позволит привлечь до 40 млрд. рублей в год кредитов коммерческих банков, провести техническое перевооружение животноводческих комплексов, закупить 100 тысяч голов высокопродуктивного племенного скота.

Почти половина средств будет потрачена на ускоренное развитие животноводства – в 2007 и 2008 годах, соответственно, 7,45 и 7,18 млрд. рублей. Цель – увеличить к 2008 году производство молока на 4,5%, мяса – на 7%.

На Ставрополье уже сделаны первые шаги по реализации этого проекта. В крае разработан региональный план первоочередных действий по развитию животноводства, в основу которого легли предложения руководителей хозяйств. По предварительным подсчетам Ставрополью для его реализации потребуется 3 млрд. рублей.

Документ уже представлен в Минсельхоз России. Он предусматривает строительство в крае 10 молочно-товарных ферм и комплексов на 7650 скотомест и 13 новых объектов свиноводства с общей численностью 53 тыс. постановочных мест. Намечено также закупить 8000 голов племенного молодняка на лучших отечественных и зарубежных племенных заводах. Эти и другие меры призваны увеличить объемы производства мяса на 8,3%, то есть больше, чем в общем намечается по России.

Ставропольский край – один из ведущих аграрных регионов России. Главным итогом реализации нацпроекта, в том числе в Ставропольском крае, стал реальный перелом в отрасли животноводства. Это наиболее сложная отрасль по капиталовложениям и масштабам. Для Ставропольского края эта отрасль принципиальна еще и тем что, здесь на сегодня продукции растениеводства производится больше, чем при плановой экономике, а по мясу и молоку – существенный разрыв. На сегодняшний день идет положительная динамика роста, в крае существенно прибавили объемы производства молока и мяса, задействованы личные подворья, крестьянские (фермерские) хозяйства в получении кредитов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Агропромышленный комплекс Ставрополья: Стат. сб. Ставрополь: Ставроп. кр. гос. стат., 2006.
2. Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности: Учеб. пособие для вузов. СПб.: Питер, 2005.
3. Бадюков В.Ф. Оценка рисков: Учеб. пособие. Хабаровск, 2006.
4. Малашихина Н.Н., Белокрылова О.С. Риск-менеджмент: Учеб. пособие. Ростов н/Д: Феникс, 2004.
5. Российский статистический ежегодник: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 2006.

НОВИКОВА И.В., РУДИЧ С.Б.

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В УКРЕПЛЕНИИ ФИНАНСОВОЙ ОСНОВЫ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Несмотря на постоянную работу над реформой местного самоуправления и меры по совершенствованию межбюджетных отношений, ситуация с формированием финансовой базы местных бюджетов в большинстве регионов Российской Федерации остается сложной. Так, «несмотря на некоторое сокращение расчетного дефицита местных бюджетов в 2006 г. по сравнению с 2005 г. (с 43,4% до 36,4%) у большинства субъектов РФ доходы местных бюджетов (без безвозмездных поступлений) смогут обеспечить покрытие не более 50% расходных обязательств» [4, с. 25]. В связи с этим нами систематизированы, обобщены и расширены основные методы, которые могут значительно увеличить доходную базу местных бюджетов. Все имеющиеся в научной литературе подходы могут быть разбиты на три основные группы. Большинство предложений касаются совершенствования нормативно-правовой базы в части Бюджетного и Налогового Кодексов. Попробуем их подытожить.

Во-первых, следует внести изменения в Налоговый Кодекс по взиманию налога на доходы физических лиц. Сущность изменения – определить уплату данного налога по месту жительства налогоплательщика. Основание – налог уплачивают по месту работы субъекта налогообложения, однако, многие живут в одном месте, а работают в другом, например, еже-

годно бюджет Ленинградской области теряет более 1 млрд. руб. в связи с зачислением налога на доходы физических лиц не по месту жительства, а по месту работы [4, с. 25]. В пользу данного решения говорит и то, что по месту жительства население пользуется социальными услугами, а также получает налоговые вычеты по налогу на доходы физических лиц.

Во-вторых, (это касается также налога на доходы физических лиц) следует компенсировать выпадение земельного налога и налога на имущество физических лиц, взимаемых только на межселенных территориях муниципальных районов, тем муниципальным районам, в которых такие межселенные территории отсутствуют. Предлагается компенсировать эти потери закреплением за муниципальными районами без межселенных территорий не менее 50 % налога на доходы физических лиц [6, с. 7–10].

В-третьих, в области совершенствования земельного налога, предлагается предоставить органам местного самоуправления периодически пересматривать оценку стоимости земли, так как кадастровая оценка земли, на основе которой исчисляется данный вид налога, не всегда отражает реальную (рыночную) стоимость земли. Вообще, поступление земельного налога, исчисленного на основе кадастровой оценки, для многих муниципальных образований в настоящее время является проблематичным. Это связано с тем, что объектом налогообложения по данному налогу является только полностью сформированный земельный участок, прошедший государственный кадастровый учет. В настоящее время доля таких участков мала, кроме того, предоставление информации для постановки участков земли на учет по особой форме, утвержденной Минфином России, требует от органов местного самоуправления значительных дополнительных финансовых затрат и времени. Все это привело к тому, что земельный налог в целом ряде муниципальных образований был зачислен несвоевременно, поэтому, например, «органы местного самоуправления Ставропольского края оказались заложниками неурегулированности федеральных нормативных актов» [1, с. 28–30].

Четвертое предложение касается налога на имущество. Закон № 139-ФЗ от 1.01.06 отменил льготу по налогу на имущество в отношении объектов и инфраструктуры ЖКХ, содержание которых полностью или частично финансируется за счет средств бюджетов субъектов или муниципальных бюджетов. Поэтому муниципальное образование полностью платит налог в региональный бюджет. Однако, уплата этого налога не была предусмотрена в расходах муниципальных бюджетов, поэтому они несут потери, которые не компенсируются. Предлагается внести изменения в Налоговый Кодекс в части сохранения льготы по налогу на муниципальное имущество ЖКХ и установить его уплату по месту нахождения имущества, т.е. в бюджеты муниципальных районов и городских округов [6, с. 7–10].

В-пятых, следует расширить сферу применения единого налога на вмененный доход (ЕНВД), распространив его на некоторые виды деятельности, по которым субъекты предпринимательства могут предоставлять недостоверные сведения, а также для сельскохозяйственных регионов снизить долю дохода от реализации сельскохозяйственной продукции для сельскохозяйственных предприятий с 70% до 50% для перехода на данный вид налога [6, с. 7–10].

Шестое предложение заключается в переходе уплаты транспортного налога в местные бюджеты. Это связано с тем, что вопросы содержания и строительства транспортной инфраструктуры в границах муниципальных образований, кроме дорог общего пользования федерального и регионального значения, являются полномочиями соответствующих муниципальных образований, а средств на выполнение этих полномочий выделяется недопустимо мало. Так, например, в Ставропольском крае из государственной собственности в собственность района и поселений передано более 161 км автомобильных дорог третьей и четвертой категорий. Реальная стоимость содержания и ремонта переданных дорог составляет почти 105 млн. руб., а ассигнования на их содержания, выделенные в консолидированном бюджете, финансируются только на 22,6% [1, с. 28–30].

В-седьмых, предлагается отменить ограничения, установленные для местных органов власти, по установлению арендной платы за землю, а также учитывать при ее взимании кадастровую стоимость земли.

Помимо вопросов совершенствования нормативно-правовой базы в области межбюджетных отношений и организации местного самоуправления, целый ряд предложений касается совер-

шенствования управленческих решений, направленных на повышение доходной части местных бюджетов. Например, для роста доходов от поступлений налога на имущество муниципальных образований, предлагается провести полную инвентаризацию всех объектов муниципальной собственности, создать реестр, определить собственников, а затем устанавливать конкретные ставки данного налога в зависимости от инвентарной стоимости. Кроме того, для повышения поступлений от данного вида налога не следует передавать структурам, финансируемым из федерального и регионального бюджетов, муниципальное имущество в безвозмездное пользование, а сдавать его также в аренду, что будет способствовать пополнению местных бюджетов.

Существенную роль в формировании финансовой основы местного самоуправления могут сыграть и доходы от предпринимательской деятельности. Бюджетные учреждения сферы образования, здравоохранения, культуры и т.п. должны заниматься предпринимательской деятельностью, то есть социально гарантированный минимум они предоставляют бесплатно, а сверх этого минимума они должны зарабатывать деньги. Для этого необходимо осуществить несколько шагов: составить перечень платных услуг, методику их предоставления, а также рекомендации по размерам платы. Естественно, что местные органы власти должны проводить постоянный контроль за предпринимательской деятельностью муниципальных бюджетных учреждений, а также за полнотой отражения доходов от предпринимательской деятельности в бюджетах муниципальных образований [6, с. 7–10].

К методам управленческого воздействия на пополнение доходной базы муниципальных образований относятся также следующие:

- постоянная работа по уменьшению недоимки по арендным платежам;
- предоставление земельных участков гражданам и юридическим лицам на основе проведения торгов, конкурсов или аукционов;
- регулярное проведение проверок по вопросам предоставления и использования земельных участков, правильности начисления и уплаты арендной платы, зачисления средств от продажи и аренды муниципального имущества и земельных участков, передачи их в субаренду;
- реструктуризация муниципальной собственности и переход к более прогрессивным организационно-правовым формам использования муниципального имущества;
- качественное управление муниципальной собственностью, постоянный контроль за ее эффективным использованием.

Особое место в формировании доходной базы муниципальных образований имеет институциональное строительство. Одним из направлений такого строительства, на наш взгляд, должно стать создание совместных предприятий, т.е. администрация муниципального образования должна иметь долю собственности, контрольный пакет акций или «золотую акцию» бюджетообразующего предприятия. По-мнению видного ученого в области региональной экономики О.С. Пчелинцева, «в российских условиях нужно добиваться как раз не ослабления, а, наоборот, усиления экономической рациональности. Это особенно относится к надиндивидуальным уровням управления, начиная с предприятия и муниципального образования, где коллективный характер принятия решений лишает смысла ссылки на «недостаток информации» и субъективную ограниченность отдельных участников этого процесса» [5, с. 79].

В результате проведения широкой приватизации в 90-х годах в нашей стране был потерян контроль государства над целыми отраслями промышленности, которые представляли собой системообразующие компоненты народного хозяйства. Кондратьев В.Б., Куренков Ю.В., Варнавский В.Г. и др. справедливо отмечают, что «этого нельзя допустить в отраслях производственной инфраструктуры и естественных монополиях» [2, с. 66]. Тем более нельзя допускать «истощения» доходной базы муниципальных образований, так как это приведет и приводит в настоящее время к социальному кризису.

Таким образом, если ранее местные органы власти не вмешивались в коммерческую деятельность предприятий, находящихся на их территории, то в настоящее время назрела необходимость определенного влияния на управленческие решения, принимаемые на этих предприятиях. В каких формах может осуществляться такое влияние? На уровне государства такие формы получили название партнерств государственного и частного секторов: «Партнерства создаются и действуют на границе государственного и частного секторов хозяйства,

не являясь вместе с тем ни национализированными, ни приватизированными. Политически они представляют собой третий путь, которым правительства могут предоставлять населению некоторые общественные услуги» [7]. Формы партнерств государства и частного сектора существуют разные – контракты, аренда, концессии, соглашения и разделе продукции, совместные предприятия и т.д. На наш взгляд, на местном уровне для закрепления на территории муниципального образования бюджетообразующих предприятий могут применяться некоторые из этих форм (помимо уже функционирующей аренды и муниципального заказа) – это предприятия с муниципально-частной собственностью.

Другим важным направлением институционального строительства может стать создание кредитного института по управлению и обслуживанию муниципального долга. Необходимо дать возможность муниципальным органам власти привлекать существенные кредиты и на длительные сроки для осуществления инвестиционных программ, направленных на создание общественных благ. В задачи такого института должны входить следующие:

- эмиссия долга и создание финансовой базы для фондирования муниципальных бюджетных инвестиционных программ;
- кредитование дефицитов бюджетов и рефинансирование долга муниципальных органов власти;
- управление ликвидностью долгового портфеля;
- профессиональное управление долгом.

В Европе такие институты существуют в виде агентств по управлению муниципальным долгом. У нас в стране, по данным председателя Комитета государственных заимствований г. Москвы Пахомова С.Б., объем рынка публичного долгового финансирования, представленный субфедеральными и муниципальными облигациями, составляет около 180 млрд. руб. Однако, размещение на фондовом рынке облигаций российских муниципалитетов, по ряду объективных причин, носит единичный характер. «Процентные ставки %), а сроки обращения в основном составляют не более трех лет, в отдельных случаях до пяти лет. Общий объем этих долговых обязательств составляет около 10 млрд. руб.» [3, с. 10–14].

Организации эффективного долгового агентства по управлению муниципальным долгом в России мешают следующие причины:

- отсутствие закона, который разрешает местным органам власти учредить кредитный институт с правом эмиссии процентных облигаций;
- Бюджетный Кодекс РФ не предусматривает такого источника кредитования дефицита местного бюджета;
- высокий кредитный риск муниципального кооператива, так как в основном в таком кооперативе будут участвовать слабые муниципальные образования;
- облигации кредитного института, образованного в виде акционерного общества будут иметь статус корпоративных облигаций, значит по ним будет высокое налогообложение купонного дохода, следовательно, высокая стоимость привлечения с помощью облигаций ресурсов для развития муниципалитета.

Что необходимо предпринять для организации такого института в нашей стране:

- определить его организационно-правовой статус;
- наделить правом эмиссии облигаций;
- разрешить местным органам власти кредитовать дефицит бюджета;
- приравнять облигации данного института в сфере налогообложения купонного дохода к муниципальным ценным бумагам;
- для преодоления финансовой неоднородности муниципальных образований-членов данного кредитного института следует предоставить ему государственные гарантии, организовав две гарантийные линии: резервную кредитную линию Министерства финансов РФ и резервный фонд института за счет муниципальных образований-членов;
- предоставить особый налоговый статус облигациям данного кредитного института подобно облигациям с ипотечным покрытием, что приравняет их налоговый режим к государственным и муниципальным ценным бумагам [3, с. 10–14].

Реализация всех перечисленных выше подходов позволит значительно укрепить финансовую основу местного самоуправления.

ЛИТЕРАТУРА

1. Захарченко А.А. Укрепление финансовых основ местного самоуправления // Финансы. 2006. № 12.
2. Кондратьев В.Б., Куренков Ю.В., Варнавский В.Г. и др.; Ин-т мировой экономики и междунар. отношений РАН. Особенности инвестиционной модели развития России. М.: Наука, 2005.
3. Пахомов С.Б. Долговое агентство для развития муниципалитетов // Финансы. 2006. № 8.
4. Пронина Л.И. Местные финансы: проблемы и пути решения // Финансы. 2006. № 12.
5. Пчелинцев О.С. Фонд «Институт экономики города», Ин-т народнохозяйственного прогнозирования РАН. Региональная экономика в системе устойчивого развития. М.: Наука, 2004.
6. Тишкина Л.Е. Укрепление доходной базы местных бюджетов // Финансы. 2006. № 9.
7. Gerrard M.B. What are public-private partnerships, and how do they differ from privatization? // Finance & Development. 2001. Vol. 38. № 3.

ОСАДИН Н.Н.

ТРАНСФОРМАЦИЯ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ КАК ФАКТОР
ДЕБЮРОКРАТИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Проблема дебюрократизации экономики была одной из основных в ходе развертывания критики социалистической системы хозяйствования и оценки ее снижающейся эффективности, а решение данной проблемы увязывалось с потребностью отказа от монополии государственной собственности с одновременным переходом к многообразию форм собственности и в первую очередь с реабилитацией и последующим восстановлением института частной собственности. При этом уже в годы перестройки сформировались две различающиеся версии борьбы с бюрократизмом в экономике. Согласно одной из них – либеральной – самым эффективным и по существу достаточным средством против бюрократизма рассматривался переход к рыночным отношениям с проведением масштабной приватизации государственной собственности и хозяйственной деятельности. Согласно другой версии – демократической – для борьбы с хозяйственным бюрократизмом главный акцент должен быть сделан на демократизации управления народным хозяйством и прежде всего в сфере отношений собственности. Общим в обоих подходах было акцентирование внимания на необходимость серьезных изменений в отношениях государственной собственности, хотя их направленность существенно различалась.

Характерно, что в теории марксизма именно в национальной централизации средств производства в собственность всего народа усматривалась экономическая основа социалистического общества и с ней связывалась его способность устранить эксплуатацию наемного труда и преодолеть бюрократическое принуждение в обществе. Однако в процессе реального функционирования социалистической системы хозяйства модель общенациональной (общественной) собственности претерпела существенную трансформацию по двум важнейшим направлениям.

Во-первых, в рамках общественной (государственной) собственности сложилось фактическое экономическое обособление, социалистических предприятий и возникла «разделенная» общественная собственность. Во-вторых, произошло по сути дела, отождествление непосредственно общественной собственности с государственной, что стало первопричиной возрождения масштабной бюрократизации социалистического хозяйствования, а, в конечном счете, и всей общественной жизни.

Государственная собственность способна выступать как общественная в том случае, если в системе ее отношений владения, пользования и распоряжения реально и в разнообразных

Часть 2

№ 3

Том 5

2007

♦

Экономический вестник Ростовского государственного университета

формах доминирует общество, а не бюрократический аппарат. На деле это означает создание и использование эффективного непосредственно общественного или представительно демократического механизмов контроля, управления и распоряжения объектами собственности в интересах всего общества, не исключая возможности их сочетания и комбинирования. Когда же такой механизм создан формально или не работает вообще, тогда бюрократический управленческий аппарат фактически монополизирует право распоряжения и управления, очень быстро обособляется от общества, превращаясь в самодовлеющую силу. Именно такое бюрократическое перерождение и произошло в ходе становления общественной собственности в СССР, которое стало результатом подмены общественной собственности государственной, произошло «огосударствление общенародной собственности, что означало превращение государства из исполнителя от имени народа распорядительных функций собственника в неограниченного и единовластного собственника» [1, с. 236].

Была, правда, одна причина, которая объясняет отождествление государственной и общественной собственности при социализме. Она была связана с односторонней трактовкой государства. В советском обществоведении преобладало традиционное марксистское определение государства как машины для подавления меньшинством большинства, как аппарат эксплуатации. При таком подходе устранение эксплуататорских классов, основанных на частной собственности на средства производства, должно было по идее преобразить природу государства, превратив его в общенародное. Более того, предполагалось, что само государство по мере развития социализма и его перерастания в высшую фазу должно постепенно отмирать. Этим еще более усиливалась видимость неизбежного «растворения» государства в обществе, а государственной собственности в общественной.

При таком подходе к государству, во-первых, была недооценена возможность появления эксплуатации в условиях формального (юридического) равенства всех членов как субъектов общенародной собственности.

Во-вторых, в оценке государства нельзя ограничиваться только фиксацией наличия или отсутствия эксплуататорской природы. Оно выполняет и множество других хозяйственно управленческих, социальных и других функций (подробнее см.: [6, с. 23–29]). Это означает, что государство можно трактовать как институт, представляющий собой совокупность правительственных учреждений, которые координируют, регулируют и в каких-то сферах непосредственно управляют социально-хозяйственной деятельностью в обществе. Тогда появляется возможность по-иному определять функции государства и государственной собственности, а также становится понятным реальность несовпадения государственной и общенациональной форм собственности.

Разграничение государственной и общественной форм собственности становится еще более отчетливо выраженным, если опереться на институциональный анализ в объяснении природы государства и собственности (более подробно см.: [11, с. 54–59]).

С точки зрения выделения экономического содержания в собственности особый интерес представляет такое правомочие как право на доход. Именно в нем наиболее концентрированно выражены экономические признаки собственности. Это означает, что с экономической стороны общенациональная собственность появляется в том случае, если право распоряжения над созданным прибавочным продуктом при использовании конкретного объекта принадлежит всему обществу, реализуемое прямо или косвенно.

В реальной хозяйственной жизни нередки случаи возникновения смешанных государственно-общественных форм собственности, в которых в соответствии с предложенным критерием возникает совместное распоряжение прибавочным продуктом всем обществом (непосредственно или в виде избираемым им институтами) и исполнительными государственными органами власти. Или в другом варианте, общество сохраняет в своих руках инструменты обеспечения действенного контроля над процессом распоряжения прибавочным продуктом в общенациональных интересах.

Предложенный вариант разграничения форм собственности перспективен с точки зрения реализации общей задачи дебюрократизации экономики, которая актуальна и значима в любой общественно-экономической системе, включая рыночную. В этом случае критика государственной собственности за ее отрыв от интересов общества по ряду важных позиций

совпадает с либеральной критикой государственной модели экономики. Однако либеральный и демократический (общественный) подходы существенно отличаются предлагаемыми способами решения указанной проблемы. Либеральный рецепт связан с курсом на демонтаж государственного участия в экономике и на замену государственной собственности частной. При этом главным средством излечения экономики от бюрократизма выдвигалась частная собственность и конкурентный рынок.

Однако недостаточность чисто либерального подхода к ограничению хозяйственного бюрократизма наглядно проявилась в ходе проведения либеральных преобразований в экономике России в 1990-е годы с их главным акцентом на форсирование масштабной приватизации. Формально в процессе чековой и последующей послечековой приватизации были достигнуты радикальные изменения в структуре отношений собственности. Если в конце 80-х годов государству принадлежало около 92% средств производства и примерно 8% находилось в негосударственной собственности, то после завершения чековой приватизации в государственной собственности осталось 42% основных фондов и 58% – в негосударственной собственности. В последующий период эта структура собственности сохранилась, но и в этом случае можно говорить о том, что роль ведущей формы собственности перешла к негосударственной собственности.

С позиции либерально-рыночной логики такие крупные сдвиги в структуре собственности с одновременным демонтажом централизованного планирования должны были существенно ослабить бюрократическое давление на экономику. Но этого не произошло. Более того, можно даже с достаточным основанием утверждать об усилении роли бюрократии в современной России. Об этом, в частности, свидетельствует непрерывный рост численности чиновников в стране. Федеральная служба государственной статистики в 2005 г. опубликовала данные о росте госаппарата. Как показал проведенный анализ, численность чиновников всех уровней управления в России в последние 10 лет увеличилась почти на 400 тыс. человек. Теперь в федеральных и региональных органах власти задействовано 1,46 млн. человек и это означает, что на 100 человек населения приходится по одному чиновнику. Оценивая действие данной тенденции в РФ, нелишне будет обратить внимание на такую важную деталь. Дело в том, что сравнительные масштабы численности чиновников в странах с развитой рыночной экономикой и доминированием института частной собственности не меньше, а еще больше чем в нынешней России. Так, на 100 человек населения в Великобритании насчитывалось 5,2, а в США – 3,9 чиновника (см.: [10, с. 153]). Это свидетельствует о том, что реально функционирующая система зрелого рыночного хозяйства, в силу действия разных причин, не в состоянии перебороть бюрократические аномалии в экономике.

За годы рыночных реформ, если что и произошло существенного в сфере управления в России, так это смена конкретных форм бюрократизма в экономике. В социалистическом хозяйстве его главными формами выступали такие как плановый фетишизм, ведомственность и местничество, догматизм и волюнтаризм в принятии управленческих решений (см.: [3, 13, 2]). В современной России бюрократизм проявляется в виде возникновения, во-первых, новой системы административных барьеров, которые пришли на смену плановым и административным ограничениям, и, во-вторых, стремительного наращивания коррупции на всех уровнях управления. Причем рост коррупции достиг таких беспрецедентных масштабов, что этим создается не только реальная преграда в поддержании устойчивого экономического роста страны, но и возникает угроза для нормального существования самого общества.

Почему приватизация не стала способом блокирования бюрократии, а, напротив, способствовала ее трансформации в коррупционную модель поведения? Почему коррупция в таких масштабах проникла практически во все сферы социально-хозяйственной жизни общества? Формально можно согласиться с объяснением этого опасного явления, которое предложено, в частности, первым заместителем Генерального прокурора РФ В. Колесниковым. Оно звучит так: «Чиновники занимаются коммерческой деятельностью, в государственной власти – дух стяжательства и наживы любой ценой» (см.: [4]). Однако данное объяснение всего лишь констатирует сам факт масштабного наращивания коррупции, но еще не вскрывает всех причин действия такой негативной тенденции. Как представляется, в качестве одной из таких причин стало то, как проводилась сама программа приватизации. В этой связи нельзя

не согласиться с Н.В. Расковым. «Доступ к фондам приватизируемых предприятий, – делает вывод он, – не был рыночным, гласным и регламентированным, фактически решался в ходе прямых контактов инвесторов с чиновниками органов приватизации». А это, в свою очередь, означало, что, не проявив должного отношения к государственной собственности, не сумели выстроить качественные институты частной собственности [9, с. 172–173].

В экономической литературе указываются и на другие факторы, способствовавшие росту бюрократизму и такой его формы как коррупция. Речь идет, к примеру, о сохраняющейся размытости границ между государством и бизнесом, незащищенности прав собственности и т.д.

Все это так. Однако нейтрализация действия такого рода негативных факторов еще недостаточна для преодоления бюрократического пресса в экономике. Как показывает мировой опыт, разрешение этих проблем не является универсальным средством в борьбе с бюрократизмом. Более эффективно в этом случае соединение либерально-рыночного подхода, делающего ставку на институт частной собственности и рынок, с разворачиванием демократизации в использовании и трансформации самой государственной собственности.

Это означает, что развитие демократических институтов и процедур в использовании государственной собственности, внедрение самоуправленческих и самостоятельных основ в хозяйствовании должно оцениваться как важный и необходимый инструмент в активизации борьбы с бюрократической коррозией в деятельности государства.

Известно, что структура собственности в сложившихся рыночных системах сложна и многообразна. Ее основу образует частная собственность, но определенное место в ней занимают и другие формы собственности. В Конституции Российской Федерации (ст. 8) и Гражданском кодексе (ст. 212) отмечается, что в России признаются частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности. Однако ни в одном из этих документов даже не упоминается такая форма собственности как общенациональная, которая далеко не во всех случаях совпадает с собственностью государства.

Между тем, есть по меньшей мере два обстоятельства, которые обуславливают необходимость строгого разграничения указанных форм собственности. Во-первых, это природный характер происхождения некоторых объектов собственности и, прежде всего, таких как земля и ее недра, а также культурные и исторические ценности, национальные традиции и хозяйственный опыт, а все это имеет исключительно важное значение для нормального развития и функционирования экономической системы, принимает форму социального капитала и которые могут и должны рассматриваться как разновидность общественной собственности.

Во-вторых, формирование и развитие гражданского общества, о котором как об одной из стратегических целей говорил Президент России В.В. Путин в своем Послании Федеральному собранию 26 апреля 2007 года [8], которое также требует их строгого разграничения, поскольку гражданское общество и государство не тождественны друг к другу, а собственность гражданского общества не тождественна собственности государства.

В этой связи еще раз обратимся к проблеме реализации политики приватизации в пост-социалистических государствах. На современном этапе уже поздно предлагать альтернативные варианты проведения первичной приватизации, которые в сопоставлении с форсированным вариантом чековой приватизации были бы способны обеспечить более приемлемые результаты. Тем не менее заметим, что необходимость осуществления масштабного разгосударствления экономики совсем не означала выбора только его частнособственнического варианта. Наряду с приватизацией следовало проводить курс на реформу госсобственности, имея в виду выделение в ее составе общественных и государственно-общественных форм собственности и хозяйствования. Хотя такой вариант реформирования собственности в РФ оказался невостребованным, но он, пусть и с опозданием, должен войти в качестве необходимого элемента политики перераспределения прав собственности в постчековый период.

На данное обстоятельство обратим особое внимание, поскольку после непродуманной обвальной приватизации 1990-х годов, во многом предопределившей катастрофический размах кризиса в обществе и экономике, наступила обратная реакция как проявление маятникового движения от одной крайней позиции к другой. Переход в 2005 г. под контроль государства ряда важных и ранее приватизированных активов («Юганскнефтегаз», «Сибнефть», АвтоВАЗ) не снимает вопроса отбора экономически и социально эффективных форм собственности.

Более того, нынешние реформаторы, сделав ставку на восстановление государственных рычагов в экономике, вновь недооценивают целесообразность использования общественных или

государственно-общественных форм собственности. Все это чревато еще более сильным нарастанием бюрократической тенденции в экономике и обществе, что и отчетливо наблюдается. Следует иметь в виду, что замена власти олигархов, властью чиновников, ко всему еще зараженных бациллой коррупции, - это далеко не самый лучший вариант для достижения социально-экономического благополучия в обществе. При таких обстоятельствах неизбежно возникает вопрос о том, насколько государственная собственность является таковой, т.е. собственностью государства как института. По тому как она оказалась переформатированной и как на деле используется есть большие основания считать ее собственностью государственных чиновников.

Для иллюстрации данного вывода обратимся к анализу ситуации в нефтегазовом секторе экономики России. На начальном этапе он выступал главным объектом приватизационного дележа, а фактически разграбления созданного несколькими поколениями людей производственно-имущественного комплекса, теперь же стал ареной борьбы за восстановление государственного контроля. То, что почти полная передача высокодоходных активов государства в этой отрасли в частные руки даже экономически оказалась малооправданной, со временем подтвердилась и на деле. Огромные доходы, полученные благодаря удачной конъюнктуре на рынке энергоресурсов, позволили вывести Россию на лидирующие позиции в мире по количеству миллиардеров. При этом российская экономика по-прежнему испытывает инвестиционный голод и ей не удалось совершить структурный разворот в направлении развития перспективных наукоемких технологий и побороть нищету в стране.

Но означает ли это, что возвращение высокодоходных нефтяных активов государству, а фактически госчиновникам это единственная альтернатива частнособственническому укладу? Ресурсный, а тем более такой высокодоходный сектор хозяйства становится наиболее подходящим объектом для использования общественных форм собственности, что подтверждается международным опытом. В качестве примера сошлемся на достаточно уникальный опыт развития общественной собственности в США и в первую очередь на Аляске (подробнее о модели штата-собственника см.: [12]). Подчеркнем, что речь идет о реальном функционировании общественной формы собственности в стране с наиболее укоренившейся либерально-капиталистической традицией. Как показывает даже опыт США, ее преимущество заключается в том, что позволяет обеспечить достаточно эффективное сочетание государственно-общественного регулирования с частно-предпринимательской деятельностью в организации самого производства (нефтедобычи). Одновременно использование общенациональной формы собственности через введение демократического механизма распоряжения над получаемыми рентными доходами в этой отрасли может оказаться вполне успешным с точки зрения реализации общественных интересов и сдерживания тенденции бюрократизации хозяйственной деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Афанасенко И.Д., Давыденко Л.Н. Новый способ производства продовольствия. М.: Луч, 1992.
2. Бузгалин А.В., Колганов А.И. Анатомия бюрократизма. М., 1988.
3. Волчков Н.А., Горланов Г.В., Максимов С.Н., Рязанов В.Т. Хозяйственный бюрократизм и пути его преодоления. Л., 1989.
4. Известия. 19.04.2006.
5. Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 4.
6. Осадин Н.Н. Экономические функции государства и их реализация в переходной экономике России // Вестник СПбГУ. 2005. № 1.
7. Официальный сайт Фонда «ИНДЕМ» // www.indem.ru
8. Послание Президента Владимира Путина Федеральному собранию // Известия. 27.04.2007.
9. Расков Н.В. Переходная экономика России. СПб., 2006.
10. Россия в цифрах: Крат. стат. сб. М., 2002.
11. Рязанов В.Т., Осадин Н.Н. Общественная собственность и ее роль в формировании рыночной модели экономики России // Проблемы современной экономики. Евразийский международный научно-аналитический журнал. 2006.
12. Хикл У. Проблемы общественной собственности. Модель Аляски. М., 2004.
13. Худокормов А.Г. Экономические корни бюрократизма. М., 1988.

ФОРМИРОВАНИЕ ОБОБЩЕННОЙ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ
СТРАТЕГИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ ГОРОДСКОГО ПАССАЖИРСКОГО
АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Перспективы стратегического развития автобусного городского пассажирского транспорта (ГПТ) заложены в формировании стратегии его развития, обеспечивающей разумное сочетание развития внутреннего потенциала автотранспортных предприятий и стремления так изменить свое внешнее окружение, чтобы возможности предприятий получили максимальное выражение и востребование.

Мы считаем, что разработка собственной стратегии развития городского пассажирского автотранспортного предприятия (ГПАТП) должна осуществляться на основе стратегии развития ГПТ как единой социально-экономической системы, определенной муниципальной властью при активном участии местного сообщества, с учетом направлений государственной политики в области пассажирских перевозок.

В настоящее время, как показал проведенный нами анализ, во многих российских городах, в том числе и в г. Ставрополе, органы местного самоуправления придерживаются стратегии сохранения муниципального автобусного парка с переводом его на самоокупаемость путем «монетизации» льгот и постепенного установления рентабельных тарифов.

Успешная реализация обозначенной стратегии требует постановки соответствующих целей на уровне ГПАТП и формирование стратегии развития, обеспечивающей разумное сочетание развития их внутреннего потенциала и стремления изменить свое внешнее окружение для максимального выражения своих возможностей.

Каждое ГПАТП уникально по своей природе, поэтому индивидуально и управление его развитием, определение его стратегии.

Тем не менее, мы считаем возможным выделить определенных основополагающих норм и формирование обобщенной модели управления стратегическим развитием ГПАТП.

Основные этапы управления стратегическим развитием рассматриваются нами в рамках традиционного подхода к стратегическому управлению предприятием, представленному в [1, 6].

Этапы стратегического управления развитием ГПАТП в предлагаемой нами модели включают в себя следующее.

Этап 1. Определение миссии и целей, уяснение текущей стратегии ГПАТП. При определении перспектив развития предприятия, его стратегии формулирование миссии помогает руководителям и работникам определить, чем в действительности занимается предприятие: каковы его сущность, масштабы, перспективы и направления роста, отличия от конкурентов. Миссия ГПАТП – утверждение, раскрывающее смысл существования ГПАТП, в котором проявляется отличие данного предприятия от ему подобных.

Дальнейшее определение целей позволяет перейти от общей формулировки миссии к отдельным видам работы для достижения ГПАТП оптимальных результатов развития.

Этап 2. Стратегический анализ включает всесторонний анализ внутреннего состояния ГПАТП, в результате которого выделяют его сильные и слабые стороны, оценивают возможности ресурсного обеспечения действий, направленных на достижение поставленных целей, и изучение внешней макро- и микросреды ГПАТП, проведение оценки риска с учетом выявленных возможностей и угроз.

Используя анализ сильных и слабых сторон, необходимо сосредоточить внимание на своих ключевых компетенциях и на слабых сторонах конкурентов. Ключевые компетенции – это главные, создающие стоимость навыки, характеристики и ресурсы организации, определяющие ее конкурентоспособность [7].

Этап 3. Идентификация / оценка ключевых факторов успеха ГПАТП. В отличие от традиционного представления структуры стратегического управления в предложенной модели вы-

делена отдельным блоком (от стратегического анализа) идентификация ключевых факторов успеха (КФУ). Это обусловлено тем, что КФУ ГПАТП, представляют собой главные переменные стратегического успеха в конкуренции. Их идентификация является одним из ключевых приоритетов разработки стратегии развития ГПАТП. Они могут служить краеугольными камнями построения стратегии и иметь отраслевую специфику. В качестве ключевых факторов успеха ГПАТП можно выделить: социальный имидж ГПАТП, квалифицированный персонал, экономия на масштабах, сотрудничество с местными органами власти, гибкость производства услуг (способность быстро перейти на новый маршрут), тесный контакт с потребителями, знание особенностей работы на маршрутах города. С этой точки зрения ГПАТП должны развивать свои компетенции, которые концентрируются на отраслевых и рыночных КФУ.

Этап 4. Формирование портфеля стратегий ГПАТП – ключевой элемент предлагаемой модели управления стратегическим развитием ГПАТП. Подчеркнем, что перед ГПАТП стоит не одна стратегическая цель, а несколько общих целей. ГПАТП необходимо самостоятельно определить направление своей деятельности на ближайшую и долгосрочную перспективу по достижению намеченных целей. В связи с этим необходимо сформировать альтернативные стратегии по достижению каждой отдельно взятой общей цели. Анализируемое множество альтернативных стратегий с учетом миссии и целей организации, ее стратегического потенциала, прогнозов параметров факторов внешней и внутренней среды может быть упорядочено в виде соответствующих комбинаций возможных стратегических решений, получивших название портфелей стратегий.

Формирование портфеля альтернативных стратегий развития ГПАТП означает формирование различных способов, с помощью которых оно будет решать стоящие перед ним задачи. В результате анализа существующих методик формирования портфеля стратегий [2, 3] в отношении ГПАТП нами предлагается интегральный алгоритм формирования портфеля альтернативных стратегий, предназначенный для разработки рабочего набора стратегий развития ГПАТП как для конкретной сферы бизнеса, так и для портфеля сфер бизнеса ГПАТП в целом.

По нашему мнению, алгоритм формирования портфеля альтернативных стратегий развития ГПАТП подразумевает поэтапное выполнение следующих работ:

1. Выявление и прогнозирование факторов, оказывающих решающее влияние на формирование различных вариантов портфелей стратегий. Уточненный нами перечень основных факторов, оказывающих влияние на формирование портфеля стратегий ГПАТП, включает: отраслевые и рыночные КФУ, стратегический потенциал ГПАТП, действия местных органов власти, поставщиков, потребителей, конкурентов, технологии, факторы макросреды. При этом основной задачей на данном этапе является не просто выявление текущего состояния этих факторов, а, как подчеркивается в [5], прогнозирование их изменения, которое может осуществляться с применением метода «сильных» и «слабых» сигналов, экстраполяционных, причинно-следственных, субъективных и иных методов прогнозирования;
2. Синтезирование «комбинаций» целей, условий проблемной ситуации, правил выбора и ранее существовавшего опыта. При формировании портфеля альтернативных стратегий необходимо исходить из того, что, во-первых, любая альтернатива – это вариант сочетания ресурсов и способа их применения в конкретных условиях и с конкретной целью. Во-вторых, альтернатив должно быть по возможности достаточно для стратегического выбора и реализации своей миссии. Поэтому система разработки портфеля стратегий ГПАТП должна включать такие категории элементов, как цели, условия проблемной ситуации, правила выбора и ранее существовавший опыт [3]. В связи с этим следующим шагом формирования портфеля стратегий ГПАТП является синтезирование по определенным правилам «комбинации» обозначенных категорий с целью получения альтернатив и дополнительной информации о проблемной ситуации. Для определения правил разработки альтернатив нами предлагается использовать метод морфологического синтеза, описанный в [4].

Синтез «комбинаций» целей, условий проблемной ситуации, правил выбора и ранее существовавшего опыта осуществляется в виде морфологической матрицы стратегического развития ГПАТП;

3. Анализ сочетаний элементов философии развития, результатов SWOT-анализа, базовых стратегий, элементов сбалансированной системы показателей (BSC) и генерирование стратегических направлений развития. Анализ сочетаний обозначенных сущностей стратегического управления позволяет генерировать стратегические направления развития ГПАТП.

Все альтернативы, генерируемые в морфологической матрице, условно можно разделить три уровня: стратегические, тактические и оперативные.

Альтернативные стратегии ГПАТП представляют собой возможные варианты стратегии развития ГПАТП (корпоративные, деловые и функциональные стратегии).

Альтернативные тактики ГПАТП – это способы реализации корпоративных, деловых и/или функциональных стратегий (программы, проекты, планы, решения, непосредственным образом обеспечивающие реализацию стратегий развития ГПАТП).

Оперативные альтернативы развития ГПАТП представляют собой, в первую очередь, первоочередные мероприятия стратегической значимости, а также конкретные мероприятия по реализации тактик;

4. Оценка всех возможных альтернатив развития, обеспечивающих сочетание целей, ресурсов и возможностей ГПАТП с условиями внешней среды. Различных альтернатив может быть достаточно много, но на практике они ограничиваются: потенциальными возможностями ГПАТП, зависящими от степени новизны транспортных услуг, уровня экономического развития предприятия, доступности финансовых ресурсов, квалификации персонала, организационной культуры ГПАТП и т.д.; целями развития ГПАТП и требованиями внешней среды. Поэтому следующий шаг – оценка по определённым критериям полученных в сегментах морфологической матрицы стратегических вариантов с целью выбора наиболее пригодных для реализации.

Поскольку разработка стратегии развития ГПАТП представляет собой слабо формализуемую задачу, то для оценки стратегических альтернатив и альтернатив реализации тактик целесообразно применение экспертных методов оценки и методов обработки экспертной информации. Оценка оперативных альтернатив требует применения методов моделирования и оптимизации [3].

В общем виде процедура оценки имеет следующее содержание и последовательность:

- оценка альтернативных стратегий (принятие решения о стратегии как философии развития ГПАТП);
 - оценка тактических альтернатив (принятие решений о программах и планах реализации стратегии развития ГПАТП);
 - оценка оперативных альтернатив (принятие решений о первоочередных мероприятиях и обеспечении требуемыми ресурсами);
5. Формирование портфеля стратегических альтернатив. На данном шаге осуществляется формирование предварительного портфеля альтернативных стратегий с учетом миссии и целей ГПАТП, его стратегического потенциала и оправдавшихся прогнозов факторов, оказывающих решающее влияние на формирование портфеля стратегий;
6. Качественный анализ портфеля альтернатив. Качественный анализ предварительного портфеля проводит руководство и принимает решение о том, будет ли он окончательным или же подлежит доработке. Для этого предварительный портфель должен быть проанализирован на соответствие определенным критериям, а именно:
- количество альтернативных стратегий: количество вариантов достижения поставленных целей, входящих в портфель альтернативных стратегий, неограничено. Можно сказать, что чем больше стратегий в портфеле, тем меньше вероятность того, что предприятие упустит наиболее благоприятный вариант;
 - полнота портфеля: необходимо определить, насколько исчерпывающим является список предлагаемых альтернатив, все ли варианты были учтены, какова вероятность того, что какие-то альтернативы остались незамеченными;
 - независимость предлагаемых стратегий: альтернативные варианты должны быть невыводимыми и независимыми друг от друга, в противном случае, это нарушит принцип альтернативности;

– соответствие стратегий поставленным целям: предлагаемые альтернативы должны быть четко направлены на достижение поставленных целей [2].

Предварительный портфель альтернативных стратегий, в случае не соответствия хотя бы одному из перечисленных выше параметров, подлежит дальнейшей оптимизации. Следует вернуться к формированию портфеля и привести его в соответствие с указанными параметрами.

Результатом четвертого этапа управления стратегическим развитием ГПАТП должен стать окончательно сформированный и отвечающий предъявляемым требованиям портфель альтернативных стратегий. Основываясь на предложенном в [2, 5] наглядном отображении портфеля альтернативных стратегий, считаем необходимым возможные пути достижения поставленных перед ГПАТП целей.

Следует отметить, что базовые стратегии представляют собой совокупность знаний обобщенного прошлого опыта успешного развития автобусного ГПТ. Накопленный опыт в течение последних двух лет более или менее успешного развития ГПТ на основе стратегических решений позволил нам выявить такие базовые стратегии, как стратегия выживания, стратегия ограниченного роста (стабилизации) и стратегия сильного роста (развития). Реализация сочетания этих стратегий сложнее, но позволяет повышать ключевые компетенции и динамические способности ГПАТП, а также достигать превосходства в развитии по сравнению с конкурентами.

Практика стратегического управления показывает, что формирование портфеля стратегических альтернатив – работа очень трудоемкая и кропотливая и по своему объему может посоревноваться с комплексным анализом. От того, насколько полно и качественно проведена эта работа, зависит качество окончательного решения руководства по выбору генеральной стратегии.

Этап 5. Разработка стратегического плана развития ГПАТП. На данном этапе производится документирование ранее произведенных исследований и расчетов. Стратегический план развития оформляется в виде единого документа с соответствующими основными показателями. Содержание стратегического плана может быть достаточно произвольным, так как данная проблема еще не достаточно проработана и не имеет общепризнанных рекомендаций.

Этап 6. Реализация стратегии и стратегического плана развития ГПАТП. После утверждения стратегии и стратегического плана развития ГПАТП последний должен быть детализирован до уровня конкретных исполнителей. На данном этапе необходимо определить: кто, что, в какой последовательности должен делать, для того чтобы реализовывались стратегия, стратегический план развития и конкретные мероприятия, каковы цели предстоящих действий и их место в структуре стратегических, тактических и оперативных целей. На этой стадии определяются руководители альтернативных стратегий, их полномочия, разрабатываются соответствующие нормативные акты. В некоторых случаях возможно создание структур и подструктур ГПАТП для осуществления координации усилий по реализации стратегического плана развития. Результатом шестого этапа является мониторинг реализации стратегии и ее соответствия стратегическим целям развития ГПАТП.

При управлении стратегическим развитием ГПАТП необходимо обеспечить определенную гибкость предприятия и создание соответствующей организационной культуры, позволяющей успешно реализовывать стратегию.

Большинство специалистов (в различных публикациях, освещающих экономическую ситуацию в РФ) отмечают, что высокий уровень нестабильности – характерная примета сегодняшнего переломного времени [5]. Поэтому в современных условиях хозяйствования для ГПАТП возможен выбор вида стратегического управления на основе слабых сигналов и гибких экспертных решений. Именно этот способ управления ГПАТП позволяет своевременно предотвратить негативные последствия, до того, как они стали необратимыми, обеспечив тем самым развитие ГПАТП по более приемлемому и рациональному пути.

Этап 7. Оценка результатов и обратная связь. На данном этапе осуществляется оценка эффективности стратегии развития ГПАТП и корректировка стратегического плана с учетом изменений внешней и внутренней среды.

В качестве укрупненных показателей оценки стратегии развития ГПАТП выступают: рост деловой репутации ГПАТП; повышение производительности труда; рост уровня качест-

ва транспортных услуг и имиджа ГПАТП у потребителей; увеличение прибыли; расширение рынка сбыта транспортных услуг; освоение новых видов транспортной продукции; экономия расходов; увеличение дивидендов и др. Главным критерием оценки стратегии развития ГПАТП является достижение цели предприятия. При этом особое значение придается финансовой оценке стратегии и реализующего ее стратегического плана развития.

Оценка эффективности стратегии развития ГПАТП обеспечивает информацией процесс реализации стратегического плана и позволяет своевременно принимать решения о корректировке стратегии на конкретном уровне. Для этого необходимо наладить механизм обратной связи.

Последовательное и скоординированное выполнение рассмотренных этапов управления стратегическим развитием ГПАТП позволяет получить логически последовательную, реальную, реализуемую, эффективную и единую стратегию развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ансофф И. Стратегическое управление. М.: Экономика, 1989.
2. Кузнецов В.С. О стратегической альтернативности // Менеджмент в России и за рубежом. 2002. № 2.
3. Лапыгин Д.Ю. Разработка плана стратегического развития региона // Менеджмент в России и за рубежом. 2006. № 2.
4. О сущности метода морфологического анализа, его природе и этапах решения задач данным методом: методические указания к выполнению курсовой работе по дисциплине «Основы научных исследований». Метод Морфологического анализа / Сост. Н.Г. Наянзин, В.В. Наянзина. Владимир: Изд-во Владим. гос. техн. ун-та, 1994.
5. Парахина В.Н., Максименко Л.С., Панасенко С.В. Стратегический менеджмент. М.: КНОРУС, 2005.
6. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998.
7. Фазл Л., Рэнделл Р. Курс МВА по стратегическому менеджменту. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.

ПЕЛИХОВ Н.В., РОДИОНОВА А.В.

АДМИНИСТРАТИВНО-ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ ДУАЛИЗМ В УПРАВЛЕНИИ УНИВЕРСИТЕТАМИ

Университет в регионе. В условиях интенсивного сбалансированного социально-экономического развития региона естественным образом появляются условия для перехода к формированию общества и экономики, основанных на знаниях, при этом существенно возрастает региональная роль университетов как носителей, хранителей и создателей новых знаний. Университет в регионе начинает действовать как глобальный игрок, генерирующий и продвигающий новые знания, ориентированный на развитие региона. По своей сути и природе университеты призваны генерировать новые знания и решения зачастую прежде, чем сформируется региональная и национальная политическая структура для этой деятельности.

Такое естественное опережение в готовности восприятия нового в сопоставлении с действующей политической структурой характерно для университетов и является естественным состоянием среды их окружения. Не одно иное звено социально-экономической инфраструктуры региона не обладает столь развитой аналитической функцией как университет. Поэтому от университетов с неизбежностью идет постоянное воздействие на содержание и технологии обновления среды своего обитания. Следовательно, в этих условиях надо быть готовым к тому, что, опережая в скорости реакции на новые действующие политические структуры,

университет в системе регионального управления постоянно вынужден находиться в состоянии некой превентивной конфликтности по отношению к власти, вынужденной работать в рамках постоянно устаревающих в условиях развития схем, стереотипов и механизмов управления. Необходим очень высокий уровень политической и деловой культуры как органов региональной власти, так и управления университетами с тем, чтобы это состояние превентивной конфликтности во-первых, выполняло постоянно развивающую функцию (вовремя и динамично «подхватывая» действующими механизмами управления и регулирования новые решения), во-вторых, не приводило бы к развитию всех тех негативных перекосов в системах регионального управления, которые как раз и ответственны за сдерживание процессов развития.

По-видимому, где-то здесь и искали правду специалисты университета Ньюкасла Goddard J.B. и Chatterton P. [5, p. 17, 685–699], развивая идеологию взаимодополняемого процесса управления университет-регион.

С усилением социально-экономической значимости университета в регионе усиливается и потребность в университетах. Стремление к обеспечению национальной или региональной конкурентоспособности требует создания оптимальных условий развития региона, в котором динамично используется его интеллектуальный потенциал, локализованный в значительной степени в субъектах высшей школы. Динамичные взаимосвязи региона, опирающиеся на региональный административный ресурс, и университета, ориентирующего образование и исследования на достижение специфических экономических и социальных целей развития региона, должны развиваться в направлении, отвечающем стратегии устойчивого развития.

При этом особую значимость начинает приобретать конструируемая система управления (регулирования) процессов инновационного развития как на уровне региона, так и на уровне самого университета – основного регионального субъекта ответственного за постоянное обновление.

Дальность университетского управления. Если начать разговор с системы управления университетом, то, казалось бы, что нового мы можем предложить уже не один век существующей университетской бюрократии. Она устояла в веках, устоялась в своих подходах, традициях, схемах, уже реализовав на практике достаточно устойчивые модели развития, на столько, что, кажется, трудно быть хотя бы оригинальным. Веками размеренный процесс производства знаний и передачи их своему окружению хорошо укладывался в консервативные модели административного управления, особенно не требуя каких-либо существенных управленческих новаций. Вместе с тем, постепенное изменение динамики социально-экономического развития среды университетского обитания, качественное изменение характерных времен спроса на университетскую продукцию в условиях растущей конкуренции, повлекло за собой и потребность изменения времен производства новой продукции. Но в этих случаях административная составляющая в управлении становится излишне тесной, сковывающей и не способной ответить на вызовы времени. Не смотря на сопротивление (прямое или косвенное) со стороны авторитарной административной составляющей управления, постепенно начинает усиливаться другая составляющая управления: предпринимательская, отражающая потребность в ведении принципиально новых механизмов регулирования среды управления.

Складывается впечатление, что как административное, так и предпринимательское начало характерно для любой управленческой системы и, вообще говоря, присутствует в ней одновременно. В этом и проявляется административно-предпринимательский дуализм в управлении. Конечно же, в разных условиях и в разных моделях управления, реализовавшихся на практике, баланс в развитии каждой из этих составляющих может существенно отличаться. В качестве крайних вариантов могут быть рассмотрены следующие модели управления:

- чрезмерно административная (когда: все процедуры управления предельно формализованы действующими регламентами; развитие системы управления происходит, главным образом, за счет модификации регламентов взаимосвязей системы управления; система управления в высокой степени авторитарна и плохо реагирует на запросы среды управления; существенно ослаблена стратегическая функция управления; целевая функция управления перемещается из сферы управления практической реализацией важнейших направлений развития в сферу развития управления самого по себе; пред-

принимательская составляющая предельно подавлена; вознаграждение за результаты труда разбалансировано /уравниловка/ и т.п.);

- гипертрофированно предпринимательская (когда: механизмы нормативно-правового регулирования настолько ослаблены, что активное предпринимательство зачастую выходит за пределы социальных норм /как следствие мы получаем коррупцию, теневую экономику, криминальные разборки и т.д./; инвестиционные финансовые потоки /включая средства государственного бюджета/ начинают отражать не столько интересы бизнеса, сколько лиц, ответственных за их распределение; захват рынка сопровождается расширением спектра низкопробных товаров и услуг, а конкуренция на рынке – не ростом качества продукции, а подавлением /вплоть до физического устранения/ конкурентов; профессиональный рыночный менеджмент развивается крайне медленно; разрушаются системные взаимосвязи и т.п.).

При этом следует отметить, что даже в описанных крайних вариантах при открытом доминировании одной из составляющих управления вторая составляющая, хоть и существенно ослаблена, но присутствует обязательно. Трудно себе представить модель управления, в которой полностью подавлено творческое начало, стремление удовлетворить меняющиеся потребности внешней среды. Равно как и невозможно представить даже гипертрофированно предпринимательские модели управления без хотя бы элементарных административных начал.

В таком случае оптимальное управленческое решение следует искать посредством балансировки в управлении административных и предпринимательских начал. Зачастую это представляет собой довольно-таки не простую задачу. Прежде всего, из-за своего природного антагонизма, одна управленческая составляющая стремится подавить другую, не смотря на то, что без своего оппонента она в принципе не может существовать. В основном инициатива в подавлении своего собрата принадлежит административному началу в управлении. Уже первый успех предпринимательской составляющей вызывал невероятную ревность у административной, и зачастую административный ресурс университетов не подхватывал и развивал предпринимательское начало, а перехватывал и разрушал его, вообще говоря, далеко не всегда желая этого, но и не отдавая себе отчета в том, что для прорастания профессионального предпринимательства необходима совершенно иная система управления.

Баланс администрирования и предпринимательства. Балансировка административной и предпринимательской составляющих в управлении производится, главным образом, с целью поиска оптимальных путей развития. Разумное администрирование призвано сохранить и защитить положительный консерватизм системы, стратегическое видение и развитие отдельных приоритетных направлений, а сбалансированное предпринимательство – обеспечить возможность развития как реализации множественной совокупности инновационных циклов. Принципиальным отличием административной и предпринимательской составляющих в управлении является то, что первое реализуется через механизмы администрирования и управления, а второе – через механизмы регулирования.

Формирующееся сегодня новое законодательство для субъектов высшей школы России ставит университеты перед дилеммой выбора: оставаться ли исключительно бюджетными учреждениями с весьма ограниченными возможностями инициативного (предпринимательского) развития или же перейти в статус автономных организаций, обладающих большей предпринимательской самостоятельностью [3].

Получение вузами дополнительной автономии в условиях быстро меняющихся потребностей рынка труда и внешней среды в целом потребуют от университета гибко и органично взаимодействовать не только с органами управления на региональном уровне, но и со всем экономическим, социальным и культурным окружением. Развитие устойчивых взаимосвязей (стратегических партнерств) между наукой, образованием и промышленностью, способствующих взаимовыгодному решению задач в сфере их деятельности, позволит обеспечить их гармоничное взаимодействие и адаптировать образование и науку к условиям формирования рыночных отношений.

Полученная дополнительная автономия университета не может не отразиться и на его системе управления. Автономный университет должен управляться на основе принципов по-

дотчетности, открытости, разделения стратегической и оперативной функций управления, с активным использованием преимуществ проектно-ориентированных подходов управления, затрагивающих не только вопросы непосредственного администрирования на уровне ректората, но всю систему воспроизводства, наращивания и передачи новых знаний во взаимосвязи с запросами регионального развития.

Проектно-ориентированный подход к управлению университетом является достаточно новым инструментом реализации стратегии университета. Это демократический инструмент, который позволяет вовлечь в дополнительную творческую работу активных сотрудников университета, независимо от подразделений, где они работают, повысить качество и производительность труда [1].

Предлагаемая проектно-ориентированная модель управления призвана с одной стороны сохранить необходимую вертикаль власти оперативной отработки социального заказа государства и местной власти, с другой – способствовать развитию активных горизонтальных взаимодействий, обеспечивающих быструю реакцию на запросы рынка образовательных и научных услуг.

Цель проектно-ориентированной модели – создание условий и возможностей для реализации разномасштабных программ и проектов образовательного, экономического, социального и технологического характера, активизация научных исследований и инновационной деятельности университета, устранение административных барьеров в междисциплинарных исследованиях.

В данной модели наряду с традиционной ветвью управления (ректор, Совет университета, ректорат, аппарат управления, деканаты и т.п.) создается проектно-ориентированная ветвь (далее Программа), способная обеспечить предпринимательскую составляющую управления. Важно то, что такая управленческая ветвь должна быть достаточно жестко закреплена внутренними нормативными актами и системными механизмами организации. В противном случае она будет постоянно разрушаться более сильной и устоявшейся чисто административной ветвью управления, не способной в силу своих организационных особенностей воспринять суть и логику работы предпринимательской составляющей.

В качестве модельного представления сбалансированной структуры управления предпринимательской деятельностью вуза может быть рассмотрена совокупность ниже перечисленных институциональных структур, дополненных достаточно жесткой системой нормативно закреплённых взаимосвязей. Напомним, что, по мнению авторов, такая ветвь должна создаваться параллельно и во взаимосвязи с устоявшейся административной системой управления:

1. Наблюдательный совет – общественный орган контроля над деятельностью университета, формируемый из представителей стратегических партнеров с целью развития устойчивых связей между наукой, образованием и промышленностью региона, что является одной из наиболее важных составляющих инновационной деятельности в вузе.
2. Координационный Совет – общественный орган коллективного управления Программой, формируемый не только, а точнее не столько, из представителей администрации университета, сколько из инновационно активной части научно-педагогических кадров, остро «заточенной» на новое. Функциями Координационного Совета являются: определение стратегии развития Программы, планирование и координация деятельности по вопросам оперативного управления, экспертная оценка деятельности, выбор основных приоритетов развития.
3. Дирекция Программы осуществляет непосредственное руководство и обеспечение проектной деятельности. К ее функциям относятся: управление инновационной деятельностью в научно-производственной сфере, реализация инновационных проектов и разработок университета, решение проблем коммерциализации результатов научных исследований, образовательной деятельности, производства и технологического трансфера. Также Дирекция осуществляет мониторинг хода реализации Программы на стадиях разработки, моделирования и реализации проектов. Полученные результаты предоставляются лаборатории проектного моделирования, Координационному Совету (через него Ректору) и Попечительскому Совету.

4. Лаборатория проектного моделирования – специализированная группа, настроенная на продвижение исследований на рынок. Сотрудники Лаборатории проектного моделирования осуществляют маркетинг и разрабатывают инновационные проекты под запросы рынка с привлечением к разработке научно-педагогических кадров университета, докторантов и обучающихся по профилю. Основной задачей Лаборатории проектного моделирования является содействие продвижению готовой инновационной продукции, стимулируя развитие взаимодействия разработчиков проектов с реальным рынком услуг, включая определение спроса на востребованные направления переподготовки персонала.
5. Центр переподготовки персонала осуществляет переподготовку и повышение квалификации управленческого персонала в соответствии с требованиями внешней среды. Центр необходим для обеспечения опережающей реакции образования и науки на стратегические ориентиры социально-экономического развития региона, а также развитие международных связей при подготовке и переподготовке специалистов. При этом важно учитывать, что среда не всегда правильно ставит ориентиры и приоритеты.
6. Финансово-экономическая служба ведет согласованный с Административным управлением финансовый и экономический учет средств, направляемых на разработку инновационных проектов, стремясь предельно упростить процедуры финансирования разрабатываемых и реализуемых проектов.

В этой связи целесообразно уделить особое внимание формированию целевых ресурсов Программы и развитию механизмов их распределения и использования. Источниками формирования ресурсов в данном случае являются средства, поступающие от учредителя университета, стратегических партнеров и рынка услуг на осуществление деятельности университета. Всю совокупность ресурсов университета целесообразно разграничить на следующие категории:

- базовые ресурсы – средства, направляемые Ректоратом административному управлению на финансирование текущей деятельности университета;
- ресурсы развития – средства, направляемые Ректоратом по согласованию с Координационным советом в финансово-экономическую службу на финансирование, обеспечивающее поддержку инновационных исследований и разработок;
- стабилизационные ресурсы – средства, направляемые Ректором на создание резерва средств, позволяющих поддерживать текущие расходы на неизменном уровне в случае снижения финансирования.

Казалось бы, в описанной схеме организации и перечне базовых институциональных структур трудно найти нечто сверхнеожиданное. Такие или иные подходы к организации проектно-ориентированной (предпринимательской) ветви управления можно было найти у разных авторов и ранее (см., например: [4]). Важно другое: ментальность менеджеров, входящих в эти структуры и реализующие основные функциональные активности, их умение глубоко понимать и чувствовать природу предпринимательства. Беда в том (она была и остается), что управление вузами по-прежнему формируется из ученых и специалистов, совершенно не обязательно владеющих современными технологиями предпринимательского менеджмента. Система профессиональной подготовки и переподготовки управленческих кадров вузов практически отсутствует. Следовательно, технологии вузовского предпринимательства ложатся на кадровый фон, которому более родной представляется схема администрирования. Техника построения предпринимательской ветви управления для многих вузов по-прежнему остается загадкой.

С аналогичными трудностями мы столкнемся при анализе подобных вопросов системы регионального управления. Казалось бы, там также все хорошо с управлением, но вот инновационной продукции собственного производства на внутреннем рынке как не было, так, практически, и нет. Не просто в нынешнем законодательстве прояснить и стратегическую функцию государственной гражданской службы [2]. Но это – тема отдельного анализа.

ЛИТЕРАТУРА

1. Фуздинский А.О., Стронгин Р.Г. Проектно-ориентированный подход к управлению университетом // Предпринимательство и преобразование российских университетов. Ростов н/Д: Изд-во Рост. ун-та, 2003.

2. *Пелихов Н.В.* Стратегическая функция государственной гражданской службы. Регион 86. Местное самоуправление: пути и проблемы реализации 131-ФЗ. Ханты-Мансийск: Изд-во Гос. учр. ХМАО-Югры «Учебно-консультационный центр», 2006.
3. Федеральный закон Российской Федерации от 3.11.2006 № 174-ФЗ «Об автономных учреждениях».
4. *Шатток М., Князев Е., Пелихов Н., Сандгрэн А., Тойвонен Н.* Предпринимательство и преобразование российских университетов. Ростов н/Д: Изд-во Рост. ун-та, 2003.
5. *Goddard J.B., Chatterton P.* Regional development agencies and the knowledge economy: Harnessing the potential of Universities // Environment and planning. 1999.

ПЕРЕХОДЬКО М.Н.

ИНТЕГРАЦИЯ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ТЕОРИЮ И ПРАКТИКУ СОВРЕМЕННОГО РЕФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Современный мир характеризуется повышением значения непрерывно возникающих социально-экономических проблем, требующих своего решения. Следует отметить, что проводимый в России курс на ускорение темпов экономического роста приводит к тому, что возрастает роль программно-целевого планирования.

Следует отметить значимость того, что в современной литературе, посвященной менеджменту и управлению социально-экономическими процессами, объектами, отношениями, всё более широко начинает использоваться разделение таких понятий, как «программно-целевое планирование», «программно-целевое управление», «программно-целевые методы», «программно-целевой подход», «целевые программы» ([14]; см.: [10]). В научных трудах по современной экономике показана недостаточная разработанность теоретического обоснования программно-целевого планирования в целом, которое в настоящий момент мало используется в практике на федеральном и региональном уровнях.

В теории управления под планированием понимается процесс проектирования желаемого будущего и эффективных путей его достижения. Конечным итогом (результатом) данного процесса могут быть документы (планы), оформленные по определенной форме, призванные обеспечить организованную, целенаправленную деятельность конкретной системы. Так, В.И. Королева отмечает, что планирование и планы относятся к определенным, четко обозначенным и ограниченным отрезкам времени [8].

По мнению В.А. Козловского, «планирование – это одна из составляющих процесса управления. Его ведущая роль в принятии управленческих решений определяется тем, что в ходе планирования ставятся цели и распределяются ресурсы оперирующей системы. Таким образом, планирование является важнейшей функцией производственного (операционного) менеджмента» [5]. Он отмечает, что планирование является непрерывным процессом из-за:

- возможности достижения цели и потребности в установлении новых целей;
- неопределённости будущего, постоянных изменений в окружающем мире, что требует корректировки целей, согласования их с реальностью.

Отметим, что В.А. Козловский считает нужным подчеркнуть, что планирование и прогнозирование представляют собой два этапа единого процесса. Ряд экономистов поддерживают данную точку зрения и рассматривают планирование как составляющую процесса и как функцию управления.

С точки зрения П.А. Ореховского, под планированием понимается, прежде всего, заключение таких контрактов между участниками экономических процессов, при котором органы планирования берут на себя большую часть риска за принимаемые решения, а экономические субъекты передают им часть своих полномочий, снижая риск своей хозяйственной деятельности. Такие контракты существенно отличаются от классических контрактов, в рамках

которых принято описывать действие рыночного механизма. Планирование же – это своеобразный “вертикальный”, административный рынок» [11].

В научных исследованиях А.А. Брасса «планирование рассматривается также как заблаговременное принятие решений о том, что надо делать и что для этого нужно, когда и кто это будет делать, кто будет отвечать за полученный результат. Планирование дает возможность свести к минимуму будущие риски» [1]. На наш взгляд, нужно принимать во внимание тот факт, что планирование должно учитывать изменения в экономике, окружающей среде и т.д. И это должно стоять отдельным «пунктом» в программно-целевых программах и определенная статья бюджета должна быть отведена на адаптацию к данным изменениям.

С точки зрения Б.А. Райзберга, в широком смысле слова «планирование есть предопределение будущего, построение активного образа, модели намечаемого будущего состояния экономики при одновременном установлении путей, способов, средств и сроков достижения этого состояния конечных рубежей планируемых действий» [13]. Здесь планы ориентированы на определенные цели, на решение задач, стоящих перед экономикой.

Результаты анализа говорят о схожести определений данного понятия, поэтому было бы логически объединить разные научные подходы для того, чтобы системно отразить понимание планирования. Рассмотрение данного понятия позволяет разделить научную точку зрения Б.А. Райзберга, который глубоко изучил научный потенциал планирования в целом и программно-целевое планирование, хотя мы не отрицаем и другие точки зрения. Для анализа планирования целесообразно определить основные виды планирования, которые применяются на всех этапах развития экономики и различаются по типу составляемого плана и сроку, на который он разрабатывается. В.В. Мищенко проводит классификацию следующих видов планирования: директивное, индикативное, текущее и стратегическое.

Кроме указанных точек зрения, А. Дворкович выделяет стратегическое бюджетное и инвестиционное планирование. И считает, что это «планирование на период больший чем 3–7 лет, которое предполагает соблюдение по крайней мере трех условий заключающихся в следующем: 1) макроэкономическая стабильность или, по крайней мере, знание того, как будет развиваться макроэкономическая ситуация; 2) представление о стратегии структурных и институциональных реформ, проведение которых предполагается. Поскольку именно от того, как они будут проводиться, зависит и структура, и объем бюджета; 3) механизм реализации этих реформ, т.е. насколько эффективно будет реализовываться то, что закреплено законодательно в виде программы реформ» [2].

Однако, например, для инвестирования на региональном уровне достижение необходимых (желаемых) экономических, финансовых, социальных и иных результатов в регионе в процессе и по итогам инвестирования возможно при одновременной реализации комплекса регулирующих мер в сочетании с текущим, перспективным и стратегическим планированием [9].

Программно-целевое планирование позволяет не только наблюдать ситуацию, но и влиять на ее последствия. В мировой практике программно-целевое планирование в организациях применяется с начала 60-х годов и за это время успело зарекомендовать себя как самый надежный вид планирования. Таким образом, говоря о программно-целевом планировании, мы подразумеваем, что это государственное планирование в целом. Долгое время в России либо не применяли программно-целевое планирование, либо «боялись» применять его, так как был известен накопленный опыт планирования в Советском Союзе. Не следует разделять точку зрения В. Пола Кокшотта и Аллина Коттрелла, что «идея планирования в масштабах всей экономики сейчас немодна. Изучая современное состояние мира, может легко сложиться впечатление, что время экономического планирования как идеи уже прошло» [6].

Остановливаясь на бюджетном планировании, как одном из видов планирования, хотелось бы отметить, что одним из основных элементов бюджетных реформ, проведенных в последние десятилетия в большинстве развитых стран, является переход к среднесрочному (многолетнему) бюджетному планированию, на что и была нацелена Концепция реформирования бюджетного процесса в Российской Федерации в 2004–2006 годах.

После накопления практического опыта среднесрочного бюджетного планирования может быть поставлена задача утверждения перспективного финансового плана законом (т.е. придания ему статуса трехлетнего укрупненного бюджета). Основное направление рефор-

мирования бюджетного процесса – переход преимущественно к программно-целевым методам бюджетного планирования, обеспечивающим прямую взаимосвязь между распределением бюджетных ресурсов и фактическими или планируемыми результатами их использования в соответствии с установленными приоритетами государственной политики» [17].

Впервые в 2007 г. страна будет принимать трехлетний бюджет. Он стабильно скажется на экономике страны и на развитии регионов. Следует поддержать оценку перехода к среднесрочному финансовому планированию всех уровней бюджетной системы как важного системного изменения. «Это означает, что федеральный бюджет и бюджеты государственных внебюджетных фондов РФ должны будут готовиться и приниматься в режиме “скользящей трехлетки”, с процедурой ежегодных изменений. Что касается субъектов Федерации, то они получают возможность перейти к формированию финансовых планов на среднесрочную перспективу постепенно» [3].

Говоря о крупномасштабном планировании, следует отметить, что экономическое, макроэкономическое, государственное, программно-целевое, народнохозяйственное планирование имеет общий родовой признак потому, что оно представляет собой выражение воли планирующего субъекта и достижение желаемых целей, связанных с удовлетворением потребностей и решением насущных проблем. Естественно, что в каждой стране существуют своеобразные, изменяющиеся и развивающиеся формы и способы планирования.

В основе планирования лежит программно-целевой метод, он должен быть использован, если проблема не устраняется в процессе естественного функционирования системы, а, наоборот, обладает тенденцией к обострению.

В свою очередь выделим основные черты программно-целевого метода: рассмотрение совокупности целей и целевых задач; приспособление его к поиску эффективных, экономических вариантов проблемных решений. Ключевым понятием программно-целевого планирования является «программа – комплекс взаимосвязанных задач, объединенных единой целью, привязанных к конкретным срокам с указанием определенных ресурсных ограничений и источников ресурсов» [4]. Здесь цель выступает как универсальное понятие и означает мысленно представляемый, ожидаемый, намеченный результат направленных действий. В то же время цель есть мотив осуществления деятельности и средство интеграции отдельных действий, составляющих деятельность, в единую целостную систему. Соединение, синтез понятий «программа» и «цель» образует в своем единстве категорию «программно-целевая деятельность» с модификациями «программно-целевые методы», «программно-целевое управление», «целевые программы».

Здесь важно подчеркнуть, что именно представляет собой целевая программа, – это система, совокупность ориентированных в пространстве и во времени, согласованных по содержанию, срокам, исполнителям, обеспеченных ресурсными источниками мероприятий научно-исследовательского, опытно-конструкторского, производственно-технического, социально-экономического, организационного, экологического характера; направленных на решение единой проблемы, достижение единой цели [10].

В экономически развитых странах, в первую очередь в США, в практику управления на государственном, а затем на региональном уровнях входят социально-экономические программы, направленные на решение крупных социальных, экологических проблем, основные на бюджетном финансировании. Программы становятся мощным инструментом государственного управления рыночной экономикой капиталистических стран, частично принимая на себя функции, которые выполняет государственное планирование в странах с централизованно-управляемой экономикой [12].

В Советском Союзе программный бум распространился в шестидесятых, где существовавшая система централизованного управления создавала благоприятную почву для распространения государственных директивных программ. К концу шестидесятых и началу семидесятых годов в советской экономической науке прочно воплощается и повсеместно используются понятия «программно-целевое планирование и управление», «комплексные народно-хозяйственные программы». В последующем комплексные программы стали называться ещё и целевыми. Появилось большое количество изданий, посвященных программно-целевому методу [7].

В свою очередь первые годы проведения рыночных реформ программы были частично забыты, казалось, что они уйдут с арены вместе с централизованным государственным планированием. Однако затем вспомнили, что программы – неизменный атрибут управления экономикой в странах с капиталистической, рыночной экономикой. Отсюда следовало, что им должно принадлежать почётное место и в России, вступившей на путь рыночной экономики. Начался новый программный бум, который некоторые авторы называли «вторым пришествием» программ [16].

В настоящее время федеральные целевые программы развития регионов (ФЦПР) реализуются на территории абсолютного большинства субъектов Федерации. Имеющийся опыт реализации и разработки таких программ выявил их типичные недостатки, в том числе размытость целей и неконкретность задач, отсутствие конкурсных процедур отбора программных мероприятий и ответственности за исполнение программ.

Действующие в настоящее время ФЦПР в подавляющем большинстве своем (за исключением одной – “Сокращение различий в социально-экономическом развитии регионов Российской Федерации”) разработаны на срок до 2010 года, то есть на период, охватываемый таким важным государственным стратегическим документом как “Основные направления социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2010 года”. Практически все ФЦПР, оставшиеся в федеральном перечне после 2002 года, разрабатывались (или корректировались) после разработки этих “Основных направлений...”, а значит, базируются на предусмотренных и прогнозируемых в ней тенденциях.

Представляется, что переход к разработке и формированию перечня ФЦП развития регионов по отдельным наиболее острым для каждого региона проблемам является главным направлением развития программно-целевого планирования поддержки развития регионов» [15].

Целеполагание и целеобоснование как органичная составная часть и определяющий признак программно-целевого метода призваны ориентировать программные мероприятия на цели, лежащие в основе программы. Кроме того, генеральная цель и вся совокупность целей программы действий по решению проблемы призваны быть связующим звеном, объединяющим эти действия в целереализуемую систему. Методология программно-целевого управления предусматривает обоснование целей с точки зрения их достижимости во времени и согласованности с ресурсными возможностями.

Основные признаки и свойства программно-целевого метода планирования определяют его содержание и проявление в процессе установления путей решения крупных, многогранных (многоотраслевых и межотраслевых, региональных и межрегиональных, государственных и межгосударственных) социально-экономических, народнохозяйственных и ряда других проблем.

Как нами было уже отмечено, программно-целевой метод является эффективным способом управления решением самых разнообразных экономических, социальных, военных, политических и других проблем. Отсюда следует, что применение программно-целевого метода требует не только глубокого знания, понимания его природы и сущности, но и умения творчески использовать данный метод в конкретных случаях, вырабатывая детальные технологические процедуры составления программ и их реализации в соответствии с принципами программно-целевой методологии.

ЛИТЕРАТУРА

1. Брасс. А.А. Менеджмент: Учеб. пособие. Минск, 2006.
2. Дворкович А. Стратегическое бюджетное и инвестиционное планирование. М., 2003 // Международная конференция. Экономический рост: после коммунизма. 20.03.2002.– 21.03.2002.
3. Журавлёв С. Возвращение блудного дефицита. Россия переходит к среднесрочному бюджетному планированию // Российская бизнес-газета. 13.02.2007.
4. Квитка Е.В., Кучкаров З.А. Системное управление. Проблемы и решения // Электронный научно-информационный журнал. Библиотека Воеводина. Современный экономический журнал // [http:// Enbv.narod.ru](http://Enbv.narod.ru)

5. Козловский В.А. Производственный менеджмент: Учеб. пособие. М., 2006.
6. Кокшотт В.П., Коттрелл А. К новому социализму. Чешское издание // [http:// left.ru/2006/7/tns.phtml](http://left.ru/2006/7/tns.phtml)
7. Комов Н.И. Модели программно-целевого управления. М., 1981.
8. Королева В.И. Менеджмент: Учеб. пособие. М., 2005.
9. Космин Н.П. Стратегическое и оптимальное планирование проектного инвестирования в регионе // Проблемы современной экономики. Евразийский международный научно-аналитический журнал. 2005. № 3(15).
10. Мильнер Б.З. Организация программно-целевого управления. М., 1980.
11. Ореховский П.А. Планирование как форма административного рынка. Особенности инноваций в экономике России. / Текст доклада на международной научно-практической конференции "В кризисе ли планирование?" (26.05.2005–28.05.2005, Болгария, г. Свиштов). Лаборатория экономического анализа.
12. Питерс Т., Уотерман Р. В поисках эффективного управления. М., 1992.
13. Райзберг Б.А. Курс экономики: Учеб. пособие. М., 2006.
14. Райзберг Б.А., Лобко А.Г. Программно-целевое планирование и управление: Учеб. пособие. М., 2002.
15. Рябухин С.Н. Целевые программы в стратегии развития регионов России. Образование в социально-гуманитарной сфере Российской Федерации // Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ. 2003. № 2(195).
16. Управление социально-экономическими процессами региона / Под ред. А.С. Новосёлова. М., 2000.
17. Фрадков М. Концепция реформирования бюджетного процесса в Российской Федерации в 2004–2006 годах // Российская бизнес-газета. 13.08.2004.

ПОГОРЕЛОВА О.Г.

ОБЩЕСТВЕННЫЙ СЕКТОР В ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

С началом рыночных преобразований государство выступает в качестве специфического субъекта экономического пространства. В данном качестве оно предстает в поле зрения не только и не столько как система политической организации общества, сколько в качестве хозяйствующего общества [8, с. 9], специфического сектора экономики – общественного сектора, в рамках которого рыночные механизмы не функционируют эффективно. Особенностью данного сектора является производство, распределение, обмен и потребление общественных благ, а также широкое использование методов государственного регулирования в целях достижения экономического равновесия между спросом и предложением данных благ.

Институализация общества и экономики, развитие гражданского общества усложнили структуру общественного сектора. Исходя из функциональной направленности производимых общественных благ, наиболее обосновано выделение в его составе трех подсекторов: государственного, добровольно-общественного и смешанного. В системе национальных счетов на основании различий в экономическом поведении выделяют указанные сектора, в том числе сектор «общегосударственное управление» и сектор «негосударственные некоммерческие организации» [6, с. 25–29]. Сектор «общегосударственное управление» включает государственные учреждения и организации, находящиеся на бюджетном финансировании и предоставляющие нерыночные услуги для коллективного (совместного) потребления. К данному сектору относятся фонды социального обеспечения и социального страхования, государственные финансовые учреждения, в том числе центральный банк. Сектор «негосударственные некоммерческие организации» объединяет организации, занятые оказанием

нерыночных услуг личного характера для населения, преимущественно в сфере образования, здравоохранения, культуры, искусства и т.д.

Организационно-правовой формой деятельности в общественном секторе являются некоммерческие организации, или неприбыльные организации, т.е. юридические лица, которые не ставят перед собой цель извлечения прибыли и не распределяют полученную прибыль между участниками. В зависимости от целей функционирования, особенностей финансирования и затрат выделяют рыночные и нерыночные некоммерческие организации. Рыночными некоммерческими организациями считаются организации, реализующие свои товары и услуги по рыночным ценам. Подобного рода организации относятся к смешанному подсектору общественного сектора. Некоммерческими организациями, занятые нерыночным производством, являются организации, предоставляющие товары и услуги другим институциональным единицам бесплатно или по ценам, которые не являются экономически важными [6, с. 26, 28].

Роль общественного сектора всецело раскрывается его функциями, которые проявляются через преодоление изъянов рынка; производство общественных благ; перераспределение доходов; защита общества от внешних эффектов рыночной деятельности, прежде всего защита природной среды, воздушной и водной среды. Преодоление изъянов рынка заключается в регулировании производства в отраслях, где возникают условия естественной монополии: производство и распределение электроэнергии; телекоммуникаций, транспорт, связь и т.п.

Значение функции производства общественных благ сводится к тому, что ядром функционирования общественного сектора в хозяйствующей системе выступают блага общественного и коллективного пользования [7, с. 111, 114]. Общественный сектор производит такие экономические блага, которые частный сектор либо не производит вообще, либо неэффективен при их создании. К данным благам относится обеспечение коллективной безопасности членов общества: оборона от внешних посягательств, внутренняя безопасность; решение проблемы экологической безопасности; обеспечение равных возможностей реализации прав личности на образование, охрана здоровья, занятость, социальное обеспечение.

Распределительная функция заключается в осуществлении перераспределительных процессов с целью снижения доходно-имущественной дифференциации и социально-экономического неравенства. Основными каналами перераспределения доходов населения являются прогрессивное налогообложение личных доходов, имущества и система социальных трансфертных платежей.

На макроэкономическом уровне общественный сектор призван решать вопросы по оздоровлению и поддержанию отраслей, которые обеспечивают наиболее общие условия производственно-хозяйственной деятельности. Это, прежде всего, отрасли производственно-хозяйственной инфраструктуры: энергетика, связь, транспорт, фундаментальные научные исследования и разработки, военная промышленность в целом, авиакосмическая и атомная промышленности.

Таким образом, общественный сектор необходим для формирования и воспроизводства благоприятных условий устойчивого экономического и социального развития страны, ее национальной безопасности. Он призван быть одним из рычагов государственного регулирования национального рыночного хозяйствования. Внешнеэкономической целью функционирования и развития общественного сектора является обеспечение конкурентных преимуществ национальных отраслей и предприятий; внутренняя цель – рост уровня и качества жизни населения страны.

Масштабы общественного сектора экономики определяются экономической, производственной, политической и социальной целесообразностью. Границы общественного сектора подвижны, так как не исключено постепенное ослабление государственного контроля над отдельными объектами по мере их подготовки к чисто рыночному режиму функционирования, возможна продажа их частному капиталу [1, с. 4–6]. Существуют два основных способа выявления оптимального размера общественного сектора, во-первых, определение социальных видов деятельности, которыми должны заниматься государственные предприятия без наложения на них каких-либо количественных ограничений, во-вторых, четкое ограничение количества предприятий, которые признаются государственными вне зависимости от вида их деятельности.

Определяя показатели эффективности функционирования общественного сектора, необходимо рассматривать влияние социальных факторов и индикаторов социального состояния и развития при выработке программ экономических преобразований. Это предполагает соизмерение обеспеченности общества экономическими благами и измерение реальных условий жизни людей, уровня обеспеченности общественными благами. Социальные индикаторы рассматриваются как изменения представлений о благосостоянии и накоплении социального капитала, потенциала и социальной инфраструктуры экономики.

Экономическое благосостояние оценивается показателями валового внутреннего продукта. В 60-е годы XX века Д.Белл начал разработку так называемой системы социальных счетов. Он считает, что даже сам системный анализ таких собираемых правительственными агентами показателей, как преступность, заболеваемость, число брошенных детей и т.д. может вызвать излечивающий для общества эффект [3, с. 112–116].

Применяются системы индексов, например, индекс развития человеческого потенциала, индекс нищеты населения. Индекс развития человеческого потенциала используется для измерения достигнутого страной общего уровня по трем основным аспектам развития человеческого потенциала: долголетие и здоровье, знание и достойный уровень жизни. В целом по стране за 2000–2006 гг. индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) вырос с 0,781 в 2000 г. до 0,797 в 2004 г. Между тем в России за 15–20 лет объективные показатели и проводимые учеными исследования показывают ухудшение качества человеческого потенциала по многим параметрам – от уровня образования и квалификации до состояния здоровья и продолжительности жизни населения (у женщин этот показатель составляет 72,0 года, а у мужчин – 58,9 лет) [5]. Это не только само по себе означает снижение качества жизни наших граждан, но и ухудшает перспективы экономического развития, которое должно стать основой решения социальных проблем.

Индекс нищеты населения характеризует масштабы существующих лишений, отражающихся на развитии человека. В 2006 г. соотношение 20% самых богатых к 20% самых бедных составило 7,6% (2004 г. – 12,2%); доля населения, имеющего меньше 50% среднего дохода составляет 18,8% (2004 г. – 19,4%). (по материалам [4, с. 295, 296, 335]). По материалам Доклада о развитии человеческого потенциала в РФ за 2006/2007 гг. уровень бедности в стране сократился почти вдвое, но неравенство по доходу усилилось. Так в г. Москве денежные доходы 20% наиболее обеспеченных жителей превышают доходы 20% самых бедных более чем в 20 раз. Это следствие низкого качества экономического роста и неравномерного распределения создаваемых благ [4, с. 295, 296, 335].

Переход к рыночным отношениям с целью реализации экономического и человеческого потенциала на деле обернулся растратой того и другого. Распад социального организма в нашей стране очевиден в оценке индикаторов девиантного поведения: роста преступности, увеличения производства и потребления асоциальных благ, криминализации, коррупции, роста неформальной экономики чиновников. Декларированное в правительственных документах выравнивание стартовых условий обернулось небывалым расслоением и закреплением неравенства.

Развитие общественного сектора как динамично изменяющийся процесс, включает в себя постоянное возникновение и решение противоречий. В основе всякого противоречия в общественном секторе лежат отношения собственности, которые выражаются в противоречии интересов на разных уровнях системы экономических отношений. Противоречия развития общественного сектора можно разделить на 3 уровня, где действуют объективные внутренние закономерности: первый уровень – интересов субъектов управления; второй – функционирования общественного сектора, уровень поведения субъектов; третий – получение конечного результата. Эти уровни взаимосвязаны, обуславливают и дополняют друг друга.

На уровне интересов субъектов можно выделить группы противоречий: а) между государством и крупными собственниками; б) между законодательной властью (интересы политиков) и исполнительной властью (интересы чиновников); в) между профессиональными менеджерами (управляющими) и работниками общественного сектора.

Важнейшим ресурсом общественного сектора являются государственные финансы. В этой связи на уровне функционирования общественного сектора возникают противоречия:

а) между наполняемостью бюджетов различных уровней и снижением налогового бремени хозяйствующих субъектов; б) между доходной и расходной частями бюджета; в) между формированием федерального бюджета и региональных (территориальных) бюджетов.

На уровне получения конечного результата проявляются противоречия: а) между величиной общественных расходов на социальные нужды и благосостоянием населения; б) между инвестиционной составляющей общественных расходов и темпами экономического роста и т. д.

Разрешение противоречий требует поиска адекватных механизмов согласования интересов субъектов управления, разработки современных методов в области государственного и муниципального управления, переориентация социальной политики, развития бюджетного федерализма, внедрения информационных технологий в управлении общественным сектором. Для решения поставленных задач необходимы научно обоснованные и во многом инновационные подходы к реформированию общественного сектора России.

Для современной России оценка институционализации экономических интересов определяется: 1) превращением в социально-ориентированное государство; 2) необходимостью обеспечения безопасности – как основного интереса государства; 3) уважением прав личности; 4) гуманизацией государства как социального института; 5) повышением эффективности функционирования государства как социального института. Следует принять ряд нормативно-правовых актов для формирования целостной системы регулирования российского общественного сектора [2, с. 65–66].

Целесообразно осуществление комплекса мер по дальнейшей трансформации общественного сектора отечественной экономики. Во-первых, в ряде отраслей – энергетике, железнодорожном транспорте, связи, судостроении, авиаиндустрии, ВПК – необходимо сохранить высокую долю собственности государства, концентрировать стратегически важные отрасли в общественном секторе. Во всех остальных отраслях его доля может быть небольшой или вообще отсутствовать. Особого подхода требуют отрасли социальной сферы (медицина, образование, наука, культура), при развитии которых, наряду с мировыми тенденциями, необходимо учитывать национальные особенности и традиции.

Во-вторых, участие государства в коммерческой работе предприятий частного сектора должно строиться по принципу вложения средств в наиболее рентабельные производственные объекты.

В-третьих, в целях упорядочения системы управления общественным сектором нужно провести разграничение его предприятий по критерию субъекта управления – федеральный уровень и уровень субъектов Федерации. Каждый тип предприятий должен управляться представителем соответствующей ветви власти, вмешательство других ее ветвей нежелательно.

В-четвертых, чтобы проводить активную государственную политику в отношении смешанных предприятий общественного сектора, нужно определить орган, курирующий их деятельность, а также механизм принятия и согласования решений между разными ветвями власти.

В-пятых, разработать механизм управления смешанными предприятиями общественного сектора и институционально закрепить его в нормативно-правовых актах. Внести поправки в закон о государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития РФ в части основных понятий, касающихся государственного, муниципального и частного секторов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абалкин Л.И. Роль государства в становлении и регулировании рыночной экономики // Вопросы экономики. 1997. № 6.
2. Балацкий Е. Государственный сектор в системе макроэкономического регулирования // Проблемы теории и практики управления. 2001. № 1.
3. Белл Д.С. Грядущее постиндустриальное общество: опыт социального прогнозирования. М.: Academia, 1999.
4. Доклад о развитии человека за 2006 год. Подготовлен Программой развития ООН // http://www.un.org/russian/esa/hdr/2006/hdr2006_tbl_17_31.pdf
5. Доклад ПРООН "Экономический рост должен способствовать развитию человеческого по-

- тенциала во всех регионах России". 16.05.2007 // <http://www.undp.ru/index.phtml?iso=RU&lid=2&cmd=news&id=389>
6. Жильцов Е.Н. Экономика общественного сектора и некоммерческих организаций. М.: Изд-во МГУ, 1996.
 7. Социально-экономические модели в современном мире и путь России. В 2-х кн. / Международная ассоциация акад. наук, РАН; Под ред. К.И. Миккульского. М.: Экономика, 2005.
 8. Якобсон Л.И. Государственный сектор экономики: экономическая теория и политика. М.: ГУ – ВШЭ, 2000.

ПОЛЯКОВА И.А.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Степень развития рыночных отношений, активность государства в регулировании социально-трудовых отношений определяет динамику развития национального рынка труда в любой стране. Очевидно, что специфика развития конкретной страны накладывает отпечаток на процессы формирования и функционирования рынка труда. Как экономическое явление он не возникает сам по себе в силу наличия рыночных отношений в экономике и достижения определенного уровня развития этих отношений. Полноценный национальный рынок труда формируется под влиянием ряда факторов, обеспечивающих единство как экономики страны в целом, так и отдельных ее подсистем.

Рынок труда представляет собой базовый элемент рыночной экономики. В его рамках реализуются процессы купли-продажи важнейшего фактора производства – рабочей силы. Исходя из этого, рынок труда определяет эффективность использования труда наемных работников. Отношения в сфере труда являются основополагающими в экономической системе любой страны, что обусловлено огромной ролью труда в жизнедеятельности, как отдельного человека, так и общества в целом.

Большинство российских авторов не подвергают сомнению положения теории К. Маркса о сущности рабочей силы и труда, о товарности именно рабочей силы, но одновременно отдают предпочтение термину «рынок труда». При этом подразумевается, что главным товаром, который обращается на данном рынке, является рабочая сила, способствующая включению человека в трудовую деятельность в форме либо самозанятости, либо наемного труда.

В современной российской экономической науке в целом сформировался взгляд на рынок труда как на систему социально-экономических (общественных) отношений между его субъектами. Например, А. Кашепов определяет рынок труда как систему общественных отношений, социальных (в том числе юридических) норм и институтов, обеспечивающих на основе соблюдения общепринятых прав и свобод человека воспроизводство, обмен по цене, зависящей от соотношения спроса и предложения, и использование труда [2, с. 89]. В. Буланов определяет рынок труда как товарно-денежные отношения, связанные со спросом на рабочую силу, с использованием и вознаграждением работника, отработанным рабочим временем [1, с. 46]. Некоторые авторы (В. Буланов, С. Карташов) вводят в оборот понятия «рынок трудовых ресурсов», «рынок рабочей силы», обосновывая необходимость расширения терминологической базы сложностью и многогранностью отношений, формирующихся в рамках социально-трудовой сферы, а также различиями в содержании терминов «труд», «рабочая сила», «трудовые ресурсы».

Нередко встречаются и другие определения рынка труда, базирующиеся на анализе его составных компонентов. Например, А. Котляр трактует рынок труда как совокупный спрос и предложение рабочей силы, взаимодействие которых обеспечивает размещение экономически активного населения по сферам хозяйственной деятельности в отраслевом, секторальном,

территориальном, демографическом и профессионально-квалификационном разрезах [3, с. 149]. При этом также имеет место факт формирования отношений между работодателями и наемными работниками, способствующих соединению рабочей силы со средствами производства, а также определяющих сущность рынка труда. Таким образом, точкой пересечения различных позиций можно считать признание существования системы социально-экономических отношений между субъектами рынка труда как одного из его ключевых факторов.

На основе сопоставления имеющихся в отечественной экономической литературе позиций проф. Одегов Ю. и Руденко Г. [5] предлагают следующее определение: «рынок труда – система социально-экономических отношений по поводу формирования, распределения и использования рабочей силы в условиях ее товарности».

Мы придерживаемся аналогичного мнения и считаем, что данное определение применимо к рынкам труда всех уровней (страны, отрасли, сектора региона, организации), так как сущность социально-трудовых отношений определяется типом экономической системы, в рамках которой функционируют все административно-хозяйственные и территориальные образования.

Из вышеизложенного вытекает, что в более широком смысле рынок труда это совокупность правовых, экономических и социальных отношений, возникающих между собственником рабочей силы и ее покупателем (предпринимателем) по поводу конкретного рабочего места, на котором будет производиться товар или услуга. В данном случае для владельца рабочей силы создается возможность получить рабочее место, на котором он может трудиться, проявлять способности, зарабатывать деньги, необходимые ему, в частности, и для воспроизводства своей рабочей силы. Для предпринимателя возникают экономические условия получения прибыли, так как труд является необходимым фактором производства. Складываются экономические отношения занятости, которые и определяют истинное содержание рынка труда как рынка занятости.

Рынок труда охватывает, все категории трудоспособного населения, претендующего на работу по найму – мужчин и женщин разного возраста, профессий, квалификаций, желающих трудоустроиться не только по найму, но и на условиях предпринимательства. Это специфический механизм распределения и перераспределения трудоспособного населения по регионам, секторам и отраслям экономики, формам собственности, видам и формам деятельности.

Таким образом, рынок труда – это сфера купли-продажи специфического товара – рабочей силы – в соответствии с конъюнктурой рынка. Термин «рынок труда», по существу, означает, что в качестве товара наемный работник предлагает, владельцу рабочего места свой труд, а не рабочую силу, т.е. способность к труду.

Следовательно, рынок труда – важнейший сегмент рыночной экономики, состояние которого значительно влияет на социально-экономическое положение страны.

На рынке труда складывается система, которая формирует стоимостную базу взаимоотношений между работодателями – собственниками средств производства и наемными работниками – владельцами рабочей силы, по поводу удовлетворения спроса. Первых, как предпринимателей на труд, и потребностей вторых в работе по найму, как источники средств дохода.

Прежде чем рассматривать сущность и структуру рынка труда, необходимо обратиться к дискуссии о том, что продается и покупается на этом рынке: рабочая сила или труд?

Сторонники марксистской теории рыночных отношений утверждают, что на рынке труда продается рабочая сила, т.е. способность к труду, которую и эксплуатирует работодатель. Современная экономическая теория доказывает, что на рынке труда продается и покупается именно труд, что заработная плата есть плата за труд.

Еще одна точка зрения заключается в том, что рынок труда является ресурсным рынком. В качестве основных субъектов купли-продажи выступают работодатель – покупатель труда и юридически свободный и юридически защищенный собственник – продавец ресурса труда. Последний является носителем и собственником своей рабочей силы, т.е. всей совокупности своих способностей к определенным видам трудовой деятельности. Это особый ресурс, специфика которого состоит в физической неотделимости его от собственника. Указанная специфика отражается на характере объекта купли-продажи на рынке труда. Здесь объектом

рыночной сделки является право использования единицы ресурса труда определенного качества при определенных условиях в определенный отрезок времени.

На рынке цена труда выступает в форме ставки заработной платы (часовой ставки), указываемой в договоре (контракте), заключаемом между работодателем и лицом, нанимающимся на работу. Рыночная цена единицы ресурса труда данного качества складывается в зависимости от соотношения спроса и предложения на рынке труда. Фактическая цена труда отражает равновесную ставку заработной платы.

Автор считает, что с точки зрения СНС – последнее определение является более емким и отражающим экономические реалии в контексте понятия социально-экономического потенциала.

Исходя из вышеизложенного, функционирование рынка труда имеет ряд особенностей:

- неотделимость права собственности на товар – труд – от его владельца. Труд представляет собой процесс, расходования рабочей силы ее носителя; в процессе купли-продажи труда возникают особые отношения собственности;
- значительная продолжительность контакта продавца и покупателя. Сделка, совершаемая на рынке труда, предполагает начало длительных отношений между продавцом и покупателем;
- действие неденежных факторов сделки (условия труда, микроклимат в коллективе, перспективы профессионального роста);
- наличие большого числа институциональных структур особого рода, к которым относятся система органов регулирования трудового законодательства, различные учреждения и службы регулирования занятости, государственные программы в области труда и занятости и т.д.;
- высокая степень индивидуализации сделок. Они отличаются большим разнообразием, поскольку каждый работник в своем роде уникален, а каждое рабочее место в той или иной мере отличается от другого и требует от претендента специфических навыков.

Рынок труда целесообразно рассматривать на нескольких уровнях: национальном, региональном и местном, учитывая при этом несколько типов рынков труда, тесно между собой взаимосвязанных:

- открытый рынок, внешний по отношению к предприятию;
- внутрифирменный рынок труда;
- скрытый рынок.

Такое рассмотрение позволяет формировать единые методологические подходы к анализу процессов и явлений на рынках труда разных уровней пространственной агрегации.

Открытый рынок, внешний по отношению к предприятию (фирме), охватывает сферу обращения рабочей силы, а именно, всех тех, кто предъявляет спрос на наемный труд. На открытом рынке труда обращается трудоспособное население, фактически ищущее работу или возможности для профориентации, подготовки или переподготовки. На открытом рынке обращаются вакансии, ученические или временные рабочие места (сезонная работа, нерегулярная занятость) в государственном и негосударственном секторах или отраслях экономики. Официальная часть открытого рынка труда представлена рабочей силой и вакансиями, зарегистрированными в Федеральной службе занятости (ФСЗ), а также ученическими местами в системе профобразования.

Неофициальная часть открытого рынка труда аккумулирует ту его долю, которая не охвачена услугами органов трудоустройства и учебных структур формального образования, а потому на сегодняшний день остается малоизученной.

Внутрифирменный (текущий) рынок труда образуется за счет естественного и миграционного движения рабочей силы и рабочих мест. Он включает следующие элементы:

- открытый рынок труда, состоящий из экономически активного населения, которое ищет работу, нуждается в подготовке и переподготовке. Сюда же входят все вакантные рабочие места во всех отраслях экономики и видах деятельности;
- скрытый рынок труда – лица, которые формально заняты в экономике, но в то же время в связи с сокращением производства или изменением его структуры могут быть высвобождены.

Таким образом, внутрифирменный рынок труда охватывает систему отношений между работодателями и нанятыми на работу гражданами по поводу расстановки работников на производстве, организации и охраны труда, продолжительности рабочего времени и оплаты труда, профессионального продвижения и переквалификации, стимулирования за дополнительные результаты и качество работы, регулирования отношений при высвобождении и др. Этот вид рынка является элементом развитой рыночной экономики и цивилизованных рыночных отношений.

К основным элементам внутрифирменного рынка труда относятся – спрос и предложение и их соотношение, которое определяет конъюнктуру рынка, влияние на стоимость рабочей силы, уровень конкуренции.

Спрос на рабочую силу является многомерной категорией, формирующей основополагающие элементы социально-экономической жизни общества, а также важнейшей составляющей социально-экономических отношений, основанных на рыночных принципах. Он характеризует объем и структуру общественной потребности в рабочей силе, обеспеченной реальными рабочими местами, фондом оплаты труда и соответствующими социальными условиями. Спрос характеризуется числом и структурой занятых экономической деятельностью, а также наличием имеющихся вакансий.

Данная экономическая категория с одной стороны, охватывает всю сферу труда, производительного потребления рабочей силы, включая как укомплектованные работниками, так и свободные, временно незанятые (вакантные) рабочие места. Его количественная характеристика определяется совокупностью политических, социальных и экономических факторов.

С другой стороны, спрос на рабочую силу влияет на воспроизводственные связи всей экономической системы, формируя свойственную ей организацию занятости и рынка труда.

В своих исследованиях, анализируя излагаемые проблемы, Г.Д. Кулагина [4, с. 56] предложила ряд направлений изучения спроса на базе анализа статистической информации, а именно:

- выявление объема удовлетворенного спроса;
- выявление требований к количеству и качеству работников, что отражает экономическое состояние общества;
- потребность в рабочей силе, отражающая объективную материально-техническую обусловленность требований к количеству и качеству работников и не всегда совпадающая со спросом;
- выявление спроса на труд в отраслевом, региональном и секторальном разрезах;
- выявление скрытой безработицы на разных уровнях экономики;

Предложение на рынке труда характеризует численность и состав экономически активного населения, заинтересованного и нуждающегося в получении занятия. Это активный спрос трудоспособного населения на рабочие места, относящийся ко всем отраслям и секторам экономики, основанным на наемном труде. Предложение характеризуется количеством физических лиц, выходящих на рынок труда и обращающихся по вопросам найма в Федеральную службу занятости или к отдельным частным работодателям.

Таким образом, предложение рабочей силы – это объем суммарной потребности различных групп населения в получении работы по найму и трудовом источнике средств существования и его движение.

Данная категория изучается в разрезе группировок рабочей силы по полу, возрасту, профессиям и уровню образования, социальному статусу, продолжительности поиска работы и другим признакам.

Различия в качественных характеристиках, перечисленных выше социально-экономических показателей, определяют разный уровень конкурентоспособности продавцов рабочей силы на рынке труда и их разную степень ценности для нанимателей.

Отношения на рынке труда складываются из трех основных компонентов:

- отношений между наемными работниками, и работодателями;

- отношений между субъектами рынка труда и их представителями (профсоюзы, ассоциации работодателей, службы занятости);
- отношений между субъектами рынка труда и государством.

Функционирование рынка труда предполагает высокую степень свободы перераспределения рабочей силы между сферами приложения труда, отраслями экономики, предприятиями, организациями, фирмами.

Это означает, что вслед за свободным переливом капитала, сопровождающимся сокращением и ликвидацией старых рабочих мест и созданием новых, происходят изменения в размещении производительных сил в экономике территориальных образований.

В зависимости от соотношения между спросом и предложением различают три типа конъюнктуры рынка труда:

- трудодефицитная, т.е. рынок труда испытывает недостаток в предложении труда.
- трудоизбыточная, т.е. на рынке труда имеется большое число безработных и соответственно избыток предложения труда.
- равновесная, при которой спрос на труд соответствует его предложению.

Конъюнктура рынка труда зависит от состояния экономики (подъема или спада); ее отраслевой структуры, уровня развития технической базы; благосостояния (уровня доходов населения); развития рынков товаров и услуг, жилья; состояния социальной и производственной инфраструктур; степени развития многоукладности экономики; развития интеграционных связей (отраслевых и территориальных).

Кроме того, на конъюнктуру рынка труда оказывают влияние демографические, этнические, социальные, политические, экономические и другие факторы. При этом, свобода найма и увольнения работников является основой конкурентоспособности предприятия. Поэтому важным условием формирования рынка труда является, с одной стороны, наличие множества работодателей, предлагающих рабочие места, а с другой – свобода конкуренции между работниками за наиболее привлекательные рабочие места.

Конкуренция представляет собой наличие большого числа независимых покупателей и продавцов на рынке труда и возможность для них свободно входить на рынок труда и покидать его. Конкуренция – неотъемлемая составляющая механизма любого рынка.

К основным функциям рынка труда относятся:

- организация встречи работодателей и наемных работников;
- обеспечение конкуренции на рынке труда как между работодателями, так и между наемными работниками;
- установление равновесных ставок заработной платы;
- содействие решению вопросов занятости населения;
- осуществление социальной поддержки безработных.

Для полноценного функционирования рынка труда и реализации его функций требуется развитая инфраструктура. Её составляют государственные учреждения, негосударственные структуры содействия занятости, кадровые службы предприятий и фирм, общественные организации и фонды и другие структуры, обеспечивающие наиболее эффективное взаимодействие между спросом и предложением на рынке труда.

ЛИТЕРАТУРА

1. Булгаков В. Экономическая теория. М., 2001.
2. Кашепов А. Экономика и занятость. М., 1999.
3. Котляр А. Проблемы занятости и рынка труда России в условиях перехода к рыночной экономике. Вып. 1. М., 1996.
4. Кулагина Г. Макроэкономическая статистика. М., 1998.
5. Одегов Ю., Руденко Г. Проблемы занятости на российском рынке труда // Российский экономический журнал. 2003. № 3.

РАСЧЁТ ДОХОДОВ БЮДЖЕТА ОТ СБОРА ЕНВД ПРИ
ОПРЕДЕЛЕНИИ БАЗОВОЙ ДОХОДНОСТИ НА ОСНОВАНИИ ДАННЫХ
НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ

Благосостояние государства во многом зависит от того, насколько успешно работает малый и средний бизнес. В работе таких организаций задействовано большое число населения: по данным Росстата за 2005 г. из 4334,4 тыс. человек всего населения Ростовской области [1, 2] 185,2 тыс. работало на 29099 малых предприятиях [6].

Определение результатов деятельности предприятий малого бизнеса, о которых пойдет речь в данной статье, является задачей на этапе прогнозирования социально-экономического развития, планирования бюджета того или иного уровня и, в итоге, его исполнения. Абсолютное решение данной задачи практически невыполнимо. Вполне естественное стремление предпринимателей к минимизации налоговых обязательств (в виде уменьшения отчетных объемов выручки, завышения расходов, произведения расчетов наличными денежными средствами без применения контрольно-кассовой техники и т.д.) усугубляется недостаточностью контроля со стороны налоговых органов, физически неспособных на отработку взаимоотношений с гигантской численностью налогоплательщиков.

Выходом из данной ситуации является применение вмененного налогообложения. Проще говоря, субъекту налогообложения (налогоплательщику) «вменяется» объект налогообложения в виде предполагаемого дохода, который тот должен получить за определенный период.

Термин «presumptive» (предполагаемый – англ.) означает существование обоснованных предположений, что нормальный доход налогоплательщика должен совпадать с суммой, определенной при применении косвенного метода или быть не меньше, когда вменение используется в качестве минимального налогообложения [5]. Presumptive taxation в том или ином виде применяется во многих странах мира, прежде всего «вмененка» характерна для стран с переходной экономикой.

Таким образом, главным вопросом при вмененном налогообложении является вопрос определения предполагаемого дохода налогоплательщика. Методы здесь применяются самые разные – от налогообложения «по стандарту» (например, tachshivim, использовавшийся в Израиле, впоследствии замененный tadrihim) путем расчета налогов на основании косвенных признаков с элементами соглашения между налогоплательщиками (представителями отрасли) и налоговыми властями до французского метода контракта (forfait), при котором сумма налогов рассчитывается непосредственно для каждого налогоплательщика на основании представленных им данных в соответствии с административными инструкциями и постановлениями и с учетом специфики вида деятельности.

Величина базовой доходности, определяющей сумму вмененного дохода, установленная налоговым законодательством РФ, на наш взгляд, не отражает вменяемый уровень доходности с должной объективностью. Расчет предполагаемого дохода должен основываться на отчетных данных самих налогоплательщиков, а ставка налога – на потребностях бюджета. В то же время, увеличивается роль текущего, оперативного контроля со стороны фискальных органов и повышается необходимость более взвешенного расчета расходов бюджета, покрываемых за счет налоговых поступлений.

Рассмотрим подробно предлагаемый алгоритм расчета вменяемого дохода.

Прежде всего, приведем следующие пояснения. Единый налог на вмененный доход и упрощенная система налогообложения идут в налоговом законодательстве рука об руку, и тот и другой являются специальными налоговыми режимами. Однако, освобождение от ведения бухучета [7, п. 3 ст. 4] (за исключением учета основных средств и нематериальных активов), распространяемое на «упрощенщиков», никоим образом не относится к налогоплательщикам, применяющим ЕНВД. Ведение полноценного бухгалтерского учета, предоставление отчетности и т.д. для «вмененщиков» обязательно.

В соответствии со ст. 61.1 Бюджетного кодекса РФ, в бюджеты муниципальных районов подлежат зачислению доходы от сбора ЕНВД по нормативу 90 процентов. На сегодняшний день вмененное налогообложение регламентируется нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных районов, городских округов, законами городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга [3, ст. 346.26]. По нашему мнению, было бы более рационально регулировать «вмененное» законодательство на уровне субъекта федерации и производить зачисление сборов от ЕНВД в региональный бюджет, как это было до 2006г., с последующим распределением по муниципалитетам. Так имеется возможность объективного определения показателей вмененного налогообложения (базовая доходность, ставка налога) на основе данных, аккумулируемых учреждениями статистики, Федеральной налоговой службы, администрацией региона.

К сожалению, официальные данные территориального органа Росстата, касающиеся результатов деятельности малых предприятий чрезвычайно скудны; в разрезе по видам деятельности, облагаемым вмененным налогом информация вообще либо отсутствует, либо закрыта. Отметим, что обязательство по уплате ЕНВД определяется не размером предприятия, а видом его деятельности. В связи с этим, для определения порядка исходных показателей воспользуемся данными по малым предприятиям с видом деятельности «оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования» [6], как наиболее приближенными к фактическим показателям*:

Данные Росстата о результатах деятельности предприятий

Показатель	2005г.	2006г.				
		1-й кв.	2-й кв.	3-й кв.	4-й кв.	Всего
Оборот, млн. руб.	206386,4	52199,4	62654	71996,8	71944,2	258794,4
Число, ед.	13253	14267				

Процесс планирования затрагивает три финансовых года (для наглядности возьмем период с 2005г. по 2007г.): предшествующий (2005г.), текущий или базовый (2006г.) и планируемый (2007г.) Сами расчеты производятся в 4-м квартале базового года, когда имеются сведения о результатах деятельности за 2005г. и три квартала 2006г.

Во-первых, необходимо определить результаты деятельности предприятий за базовый (2006) год. Деятельность, облагаемая ЕНВД имеет сезонный характер [3, ст. 346.27], причем пик деятельности, как правило, приходится на теплое время года. В связи с этим, разобьем обороты 2005г. поквартально по следующей пропорции:

Определение доли оборотов в зависимости от сезона

Показатель	1-й кв.	2-й кв.	3-й кв.	4-й кв.	Всего
Обороты, млн. руб.	43341,14	49532,74	57788,19	55724,33	206386,4
Процент	21	24	28	27	100

В данном случае можно говорить о тенденции к сохранению постоянными долей поквартальных оборотов, выручки к обще годовым показателям. Следовательно, разделив данные за 1-й, 2-й, 3-й кварталы 2006г. на процентные доли 2005г. получим итоговую выручку за 2006г.:

Определение оборотов базового года

Показатель	1-й кв.	2-й кв.	3-й кв.	Среднее арифметическое оборотов организаций за 2006г.
Фактические обороты за 2006г.	52199,4	62654	71996,8	
Доля	0,21	0,24	0,28	
Всего за 2006г.	248568,6	261058,3	257131,4	255586,1

* Для обеспечения объективности расчетов необходимо производить их в отдельности для каждого вида деятельности, подлежащего обложению ЕНВД.

Как видим, отклонение расчетных оборотов за 2006г. практически равно фактическим оборотам, отклонение составило 1,2 процента:

$$\text{Отклонение} = \frac{258794,4 - 255586,1}{258794,4} = 0,012397$$

За 4-й кв.2006г. предполагаемая выручка составит:

$$255586,1 - (52199,4 + 62654 + 71996,8) = 68735,9$$

Таким образом, появляется возможность спрогнозировать выручку предприятий и их количество в 2007г. При имеющейся информации за предыдущие годы (ранее 2005г.) можно воспользоваться методом наименьших квадратов. В данном примере применим простую пропорцию:

Таблица 4

Определение оборотов планируемого года

Показатель	2005г.	2006г.	Динамика 2006г. к 2005г.	2007г.
Оборот, млн.руб.	206386,4	255586,1	+23,84%	316514,34
Число, ед.	13253	14267	+7,65%	15358,58

Следовательно, величина базовой доходности (БД) одного предприятия будет равна:

$$БД = \frac{316514,34}{15358,58} = 26 \text{ млн/год}$$

Справочно отметим, что для такого специального налогового режима, как упрощенная система налогообложения (УСНО) установлен лимит выручки, при котором налогоплательщик имеет право на применение УСНО [3, ст. 346.13]. На 2007 г. с учётом коэффициента-дефлятора данный лимит составляет 24,82 млн.руб. (20 млн. руб. x 1,241). Как видим, 20,6 млн. и 24,82 млн. числа вполне сопоставимые.

Налоговым периодом для исчисления и уплаты ЕНВД определен квартал [3, ст. 346.30]. С учётом сезонности работы предприятий – «вмененщиков» годовая базовая доходность должна корректироваться коэффициентом сезонности, определяемом по предыдущему году (в нашем примере 2006):

Таблица 5

Определение базовой доходности планируемого года

Показатель	1-й кв.	2-й кв.	3-й кв.	4-й кв.	Всего
Обороты 2006г., млн.руб.	52199,4	62654	71996,8	68735,9	255586,1
Процент	20,4	24,5	28,2	26,9	100
Базовая доходность 2007г., млн руб./квартал	4,2024	5,047	5,8092	5,5414	20,6

Что касается налоговой ставки, то учитывая, что объектом налогообложения ЕНВД фактически является выручка организации (без учета расходов), следует устанавливать ставку, не превышающую применяемой в отношении налогоплательщиков, использующих УСНО с объектом налогообложения «доходы»*.

При описанной выше системе определения базовой доходности налоговая ставка при «вмененке» определяется исходя из потребностей бюджета в средствах от сбора ЕНВД (либо обеспеченные налоговыми поступлениями расходы бюджета определяются исходя из устанавливаемой ставки). К примеру, согласно областному закону Ростовской области от 19.05.2006г. №481-ЗС «Об отчете об исполнении областного бюджета за 2005г.» доходы бюджета от сбора ЕНВД составили 570,4648 млн.руб. (1,48 процентов от всех доходов) Если применить эту же пропорцию к размеру ожидаемых доходов на 2007г. в сумме 51846,2801 млн. руб. [4], то расчетные доходы бюджета от сбора ЕНВД составят 769,2356 млн.руб. С учетом доли отчислений в бюджет общие поступления от сбора ЕНВД составят 854,7062 млн.руб. (769,2356:0,9) Следовательно, ставка ЕНВД должна рассчитываться как частное от деления налоговых сборов на доходы налогоплательщиков.

* На сегодняшний день ставка ЕНВД составляет 15 процентов, а ставка УСНО «от доходов» – 6 процентов (соответственно [3, ст. 346.31, 346.20]).

$$\text{Ставка ЕНВД} = \frac{854,7062}{316514,34} \cdot 100\% = 0,27\%$$

При ставке 0,27% годовые налоговые обязательства для каждого налогоплательщика составят 55620 руб.

Таблица 6

Определение налоговых обязательств

Показатель	1-й кв.	2-й кв.	3-й кв.	4-й кв.	Всего
Базовая доходность 2007г., млн.руб./квартал	4,2024	5,047	5,8092	5,5414	20,6
Начисления налога по ставке 0,27%, руб.	11346	13627	15685	14962	55620

Стоит сказать, что определение базовой доходности вышеописанным методом позволяет автоматизировать отбор налогоплательщиков для проведения оперативного контроля со стороны налоговых органов. Использование системы электронной обработки данных (ЭОД) поможет с наименьшими временными и трудовыми затратами выявить плательщиков ЕНВД, существенно занижающих обороты согласно отчетных данных по сравнению с величиной базовой доходности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Домашние хозяйства (денежные доходы и потребление): Стат. сб. Ростов н/Д: Территориальный орган Росстата по Ростовской области, 2004.
2. Домашние хозяйства (денежные доходы и потребление): Стат. сб. Ростов н/Д: Территориальный орган Росстата по Ростовской области, 2005.
3. Налоговый Кодекс РФ.
4. Областной закон Ростовской области от 20.11.2006 № 582-ЗС «Об областном бюджете за 2007 г.».
5. Проблемы налоговой системы России: теория, опыт, реформа. М.: Институт экономики переходного периода, 2000.
6. Социально-экономическое положение Ростовской области: Докл. под предс. ред. коллегии В.В. Емельянова. Ростов н/Д: Ростовстат, 2006–2007.
7. Федеральный закон от 21.11.1996 № 129-ФЗ «О бухгалтерском учёте».

РУДАЯ Ю.Н.

ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ В РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

Научно-технический прогресс содействует повышению эффективности экономики, росту емкости рынка, является важным фактором интенсификации. Её результаты отражаются в росте производительности факторов, снижении издержек производства и повышении качества продукции. По имеющимся оценкам, до 90% увеличения выпуска продукции на душу населения в экономически развитых странах достигается за счёт факторов, не имеющих прямого отношения к увеличению объёма производственных ресурсов, причём до 40% прироста национального дохода – за счёт прогресса в знаниях. Большинство предприятий, внедряющих достижения технического прогресса, добиваются существенного улучшения своих производственных и экономических показателей.

Отечественный и зарубежный опыт свидетельствует об огромных возможностях, которые открывает прогресс науки и техники во всех отраслях экономики. Не является исключением сельское хозяйство и молочный подкомплекс АПК. В рыночных условиях хозяйствования важнейшее направление развития отрасли – максимальное использование научно-технического потенциала, придание реальному сектору экономики инновационного характера.

Однако техническому прогрессу в сельском хозяйстве в отличие от отраслей промышленности не уделяется должного внимания. Оценка влияния этого фактора сводится к расчету экономической эффективности инвестиций, направляемых на внедрение новой техники и влекущих за собой рост доходов предприятия, экономию сырья, повышение производительности труда и пр. Проанализируем основные экономические и производственные показатели производства молока в России и за рубежом, определим степень влияния факторов производства на конечные результаты.

Ситуация в отечественном молочном подкомплексе АПК систематически ухудшалась на протяжении последних лет. Хотя по итогам 2006 года имеются положительные изменения, чему отчасти способствовала реализация национального проекта «Развитие АПК», положение остаётся по-прежнему сложным.

В настоящее время по основным производственно-экономическим показателям Россия в значительной степени отстает от стран США и ЕС, где эффективное ведение молочного животноводства имеет давние традиции. Молочное скотоводство в этих странах – одна из наиболее значимых отраслей сельского хозяйства, занимающая пятую часть в валовом объеме сельхозпродукции. Возглавляет лидирующую группу по производству молока и молочной продукции на душу населения США. Среди лидеров также Франция, Германия, Великобритания, Нидерланды. В России этот показатель составляет 230 кг, это соответствует уровню 1975 г. в США.

Результатом снижения производства молока, наблюдаемого в нашей стране начиная с 1990 г., стало резкое сокращение ежегодного потребления молока и молочных продуктов. В 2005 году этот показатель был на 41% ниже рекомендуемой РАМН нормы потребления (392 кг/год), на 35% меньше количества, потребляемого в США (355 кг/год), и примерно на 27% потребляемого в странах ЕЭС (315 кг/год) [6]. Образовавшийся дефицит покрывается за счет увеличения доли импорта в совокупных ресурсах.

В то время как отечественное молочное скотоводство не способно полностью удовлетворить спрос на молоко и молочные продукты, страны с развитым молочным скотоводством являются крупнейшими экспортерами в мире. Подобное положение обусловлено интенсификацией производства, которая определяет рост основных производственно-экономических показателей. Важнейшим показателем эффективности отрасли является продуктивность животных.

Первое место по продуктивности принадлежит Израилю (9800 кг) при численности молочных коров 135 тыс. голов, а в США надои достигают 8257 кг, при поголовье большем в 68 раз. Высокий уровень продуктивности наблюдается у коров Швеции (7710 кг), Нидерландов (7417 кг), Канады (7151 кг), Дании (6930 кг), Великобритании (6155 кг). Продуктивность молочных коров в РФ в 2005 году составила всего 3313 кг. По удою на одну голову Россия сейчас находится на уровне примерно 1955 г. США [1].

В Соединённых Штатах высокий уровень молочной продуктивности был достигнут, в первую очередь, благодаря начавшемуся в середине 60-х годов процессу уменьшения численности предприятий, содержащих одну две коровы. Рост уровня концентрации в молочном скотоводстве, наряду с продуктивностью является немаловажным критерием эффективности отрасли. В 1978 г. почти 65% фермеров относились к категории, имеющих от одной до 29 коров. К концу 90-х годов в этой категории было до 31,4%, куда входило лишь 39,8 тысяч хозяйств. И если в конце 70-х только 4,3% фермеров имели 100 и более коров, то к началу нового столетия численность таких предприятий возросла почти на 40% при увеличении вчетверо их доли в общем количестве. По данным Службы управления сельскохозяйственными ресурсами, только за период 1995-2001 гг. число хозяйств, имеющих менее 50 голов, снизилось почти на 40% и составило около 50 тысяч вместо прежних 80. За этот же период времени численность ферм с поголовьем молочного стада свыше 200 коров увеличилась на 15% и составила почти 7,5 тысяч [2].

За последние годы в США число особо крупных хозяйств (свыше 1000 голов) существенно возросло, а объём производимой ими продукции превысил 26%. В настоящее время в стране действует 44 тысячи крупных и средних молочно-товарных ферм, которые производят около 90% молока (табл. 1).

Таблица 1

Производство молока на предприятиях с различным размером поголовья в США и России*

Группы ферм с поголовьем	Количество ферм				Поголовье коров			
	США		Россия		США		Россия	
	единиц	в % к итогу	единиц	в % к итогу	голов	в % к итогу	голов	в % к итогу
1-9	21016	22,8	5794161	99,69	53250	0,6	5963388	52,9
10-49	27244	29,6	1452	0,02	842128	9,3	44187	0,4
50-99	25465	27,7	2186	0,04	1733946	19,0	161256	1,4
100-199	10816	11,8	4472	0,08	1398341	15,4	645551	5,7
200-499	4546	4,9	7121	0,12	1336479	14,7	2218143	19,7
500-999	1646	1,8	2374	0,04	1115307	12,3	1563988	13,9
1000 и более	1256	1,4	494	0,01	2624508	28,8	665946	5,9
Всего	91989	100,0	5812260	100,0	9103959	100,0	11262459	100,0

В то время как в США имело место сокращение количества мелких и средних фермерских хозяйств по производству молока, в России, происходила массовая ликвидация общественного сектора молочного скотоводства. На смену крупным животноводческим предприятиям и племобъединениям пришли сотни тысяч мелких хозяйств, которые оказались не конкурентоспособны по удою и качеству производимого молока. Кроме того, одним из основных направлений реализации приоритетного национального проекта «Развитие АПК» является стимулирование малых форм хозяйствования в агропромышленном комплексе. Иными словами государство фактически призывает конкурировать между собой крупные высокопродуктивные животноводческие комплексы и хозяйства населения, что в принципе невозможно.

Следует также отметить, что в отличие от отечественной молочной отрасли, в которой преобладает многопродуктовое производство и только в 45% сельхозпредприятий, производящих товарное молоко, основная доля в совокупных доходах принадлежит выручке от его реализации, в зарубежных странах укрупнение предприятий, сопровождается высоким уровнем специализации.

Подобную ситуацию можно наблюдать в большинстве стран с высокой эффективностью производства молочной продукции. В частности, в Канаде и странах ЕС просматривается очевидная тенденция концентрации производства в крупных скотоводческих хозяйствах, тогда как небольшие фермы оказываются нерентабельными и постепенно закрываются.

В России наблюдается процесс противоположный тому, который происходит в Соединенных Штатах и странах ЕС. Производство молока ведется преимущественно экстенсивными методами, поэтому снижение численности коров ведет к сокращению валового производства, а медленно растущая продуктивность не способна покрыть разницу в надоях.

Однако даже после сокращения численности поголовья к уровню 1990 года почти в два раза по количеству животных на душу населения наша страна находится на уровне Соединенных Штатов 1965 года. В России на одну тысячу человек приходится 67 коров, и это больше, чем в других странах, в то время как в США – 40, Англии – 44, Канаде – 41 корова, в странах ЕС – 45–48 [6]. Средний надой молока на корову в России в 2–3 раза ниже. Данное обстоятельство в очередной раз подтверждает экстенсивность развития отрасли при наличии резервов к её интенсификации.

Тогда как в отечественном молочном скотоводстве наблюдаются однонаправленные процессы сокращения поголовья и объемов продукции, в молочном подкомплексе США и большинства стран ЕС уровень самообеспеченности продуктами отрасли превышает 100%, в связи с чем правительство ряда стран вынуждено было принять меры по снижению объемов производства, в частности за счет сокращения поголовья.

Министерством сельского хозяйства США разработана программа сокращения поголовья молочного стада для снижения перепроизводства продукции, которая стимулировала ферме-

* Источник [4]

ров отправлять молочных коров на убой. Однако программа имела следующие результаты: удалось сократить поголовье менее продуктивных животных, одновременно возросли удои в остальных хозяйствах за счет внедрения в производство научных разработок в области содержания, кормления и селекционно-племенной работы.

Следует заметить, что в отличие от России, где большинство программ развития сельского хозяйства, разработанных правительством, носят скорее декларативный, чем практический характер, в аграрном комплексе Соединенных Штатов государство играет огромную роль. Сельскохозяйственную политику правительства определяет целая система законодательных актов. Помимо того, что с периодичностью раз в четыре года Конгресс принимает основной «Закон о фермерстве», многие аспекты сельскохозяйственной политики являются побочным результатом действия других законов.

Законодательные акты правительства США имеют вполне реальную практическую реализацию. С помощью государственных субсидий обеспечиваются стабильные цены на основную продукцию сельского хозяйства. Еще более важную роль, чем стабилизация цен, играют компенсационные выплаты, повышающие доходы фермеров. Кроме того, в США существует гибкая система кредитования для сельскохозяйственных производителей частными, кооперативными и государственными финансовыми организациями. Кредитование фермеров осуществляет Федеральная система кредитования ферм и Управление по делам местных ферм.

Правительственные программы создали прочную основу поддержки фермеров. Конгрессмены и сенаторы, представляющие сельскохозяйственные штаты, постоянно добиваются одобрения программ, направленных на удовлетворение интересов фермеров.

В России в настоящее время поддержка аграрного сектора не влияет на деятельность предприятий, а механизмы государственного регулирования не отвечают потребностям сельского хозяйства. Уровень поддержки сокращается, в то время как животноводство и, в частности, молочная его подотрасль в ней остро нуждается.

В настоящее время в условиях рынка в хозяйствах обеспечивается рост выручки за проданную продукцию за счёт повышения уровня цен, от того, в какой мере они покрывают средние издержки производства. Для повышения эффективности производства молока необходимо государственное влияние на ценообразование, которое гарантировало бы доходность от реализации продукции, обеспечивающую расширенное воспроизводство.

Кроме государственной поддержки лидирующая роль США во многом объясняется их превосходством в научно-технической сфере. На протяжении большей части прошлого века Соединенные Штаты вкладывали в финансирование научных исследований и разработок объем средств, сопоставимый с общими расходами на эти цели всего остального мира. Научные разработки находят широкое применение на практике, и сельское хозяйство не является исключением. В настоящее время молочные хозяйства США – это высокотехнологичные предприятия, требующие крупных капитальных вложений, высокой организации труда. Несмотря на достаточно большой размер инвестиций на одно животное (4–5 тыс. долл.), доход на вложенный капитал составляет в среднем 6–9%.

США не единственная страна, которая использует достижения технического прогресса для получения наилучших производственных результатов. Опыт зарубежных и передовых отечественных предприятий свидетельствует о том, что повышение эффективности производства молока и всего сельскохозяйственного производства возможно на основе принятия оптимальных управленческих решений, внедрения новой техники и передовых технологий (табл. 2).

Анализ основных показателей эффективности предприятий, включенных в рейтинг 100 наиболее крупных по производству молока и молочных продуктов, в сравнении с их среднестатистическим уровнем по России, показывает, что продуктивность коров в предприятиях, входящих в отраслевой рейтинг зачастую более чем в два раза превышает этот показатель по РФ. Рост основных производственных показателей, безусловно, не мог не отразиться на стоимостных показателях экономической эффективности. Цена реализуемой продукции крупных предприятий за счёт более высокого качества в 1,5 раза выше, чем в среднем по России, при уровне рентабельности, превосходящем общероссийский более чем в 5,2 раза.

Результаты объясняются резким сокращением государственной поддержки, дороговизной кредитных ресурсов разрушающих производственный потенциал отрасли, снижающих уровень механизации технологических процессов. Моральный и физический износ технологического оборудования на молочных фермах страны составил 70–80 %. В США одной доильной установкой обслуживается 20 молочных коров, в России – около 70 коров, механизация технологических процессов производства молока во всех категориях хозяйств в настоящее

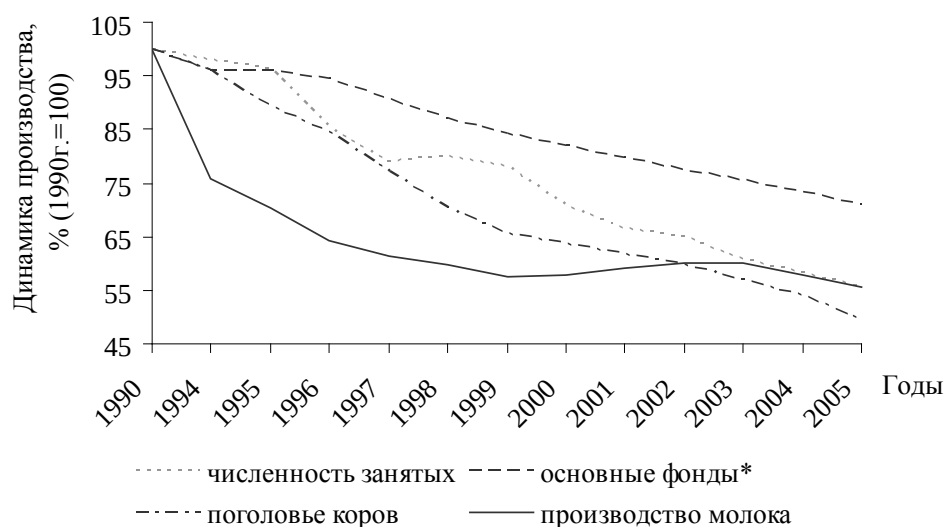
время ниже 50 %. Это отрицательно влияет на условия труда, на производительность и влечет сокращение объемов производства молока, ухудшение его качества при росте трудовых затрат и себестоимости производства. Низкий уровень механизации, недостаток квалифицированных кадров, отсутствие стимулов ведут к снижению производительности труда на молочных фермах. В фермерских хозяйствах уровень мотивации выше и, соответственно, качество работ лучше. Однако в отличие от сельскохозяйственных предприятий, возможность ведения высокоэффективного молочного скотоводства в хозяйствах населения у аналитиков вызывает сомнение в первую очередь потому, что подавляющее большинство из них не могут применить новые научно-технические разработки, являющиеся дорогостоящими.

Таблица 2

Показатели эффективности производства молока в РФ и предприятий, входящих в отраслевые рейтинги*

	В среднем по России	100 наиболее крупных и эффективных предприятий
Удой на фуражную корову, кг	3292	5933
Производительность труда, ц/чел	520,21	527,14
Фондоотдача, т./руб.	50,4	206,9
Цена реализованного молока и молочных продуктов, руб./ц	458,03	726,52
Уровень рентабельности реализованного молока и молочных продуктов, %	9,47	49,41

Динамика выпуска молока лишь отчасти объясняется изменением объемов используемых традиционных факторов производства. Снижение выпуска продукции происходит более быстрыми темпами, чем снижение затрат факторов (рис.1).



* Стоимость основных фондов в сопоставимых ценах без учёта скота

Рис. 1. Динамика производства продукции молочного скотоводства и основных факторов производства

Для выявления степени влияния численности занятых, стоимости основных производственных фондов и поголовья скота на валовой объём произведённой продукции была проведена декомпозиция роста по двум основным группам: изменения затрат факторов и изменения остатка темпов роста выпуска, обеспечиваемые техническим прогрессом.

Разложение темпов прироста строилось на основе производственной функции $Q = F(K, L, H, A)$, где K – стоимость основных фондов (без учёта скота); L – численность работников, занятых в молочном скотоводстве; H – поголовье коров; A отражает эффективность процесса производства.

* Рассчитано автором на основании данных: [3, 5].

$$q = \varphi + \alpha q_L + \delta q_K + \sigma q_H,$$

где q , q_L , q_K , q_H – темпы роста выпуска, затрат труда и капитала (основных фондов и скота) соответственно; α , δ , σ – весовые коэффициенты затрат; φ – темп роста технического прогресса. При расчётах использовались статистические данные за десятилетний период с 1995 по 2005 год.

Полученные оценки демонстрируют существенный вклад технического прогресса (табл. 3). Полученный остаток включает в себя воздействие не что большого числа неучтённых факторов, таких как интенсивность использования основных факторов, изменение их качества и прочие.

Таблица 3

Декомпозиция роста производства продукции молочного скотоводства

	1995-1999 гг.		2000-2003гг.		2004-2005гг.	
	темпы роста	в % к росту производства	темпы роста	в % к росту производства	темпы роста	в % к росту производства
Валовое производство	-5,30	-100	1,00	100	-3,66	-100
Численность занятых	-1,32	-25,01	0,24	24,26	-0,91	-24,92
Основные средства (без учёта скота)	-1,38	-26,06	-1,90	-189,96	-1,67	-45,76
Поголовье скота	-1,77	-33,51	-1,81	-180,78	-1,78	-48,69
Остаток	-0,82	-15,42	4,47	446,48	0,71	19,37

В соответствии с полученными результатами, выделим три периода развития молочной подотрасли. С 1995 по 1999 год имело место обвальное сокращение производства молока и всех показателей деятельности. С 2000 по 2003 год темпы падения замедляются и беспрецедентно увеличивается величина остатка. Однако подобный рост носил скорее восстановительный характер и происходил в первую очередь за счёт применения имеющихся, но не использовавшихся в период спада ресурсов, а не за счёт вовлечения в производственный процесс дополнительных мощностей. Третий период, начавшийся с 2004 и продолжающийся по настоящее время, может быть определён как период стабилизации, характеризующийся замедлением темпов сокращения основных факторов, при положительной величине прироста фактора технического прогресса.

Используя методику декомпозиции роста, проанализируем основные показатели деятельности 100 наиболее крупных и эффективных сельскохозяйственных предприятий по производству молока и молочных продуктов, в сравнении со среднестатистическими в целом по России за период с 2004 по 2005гг. (рис.2).

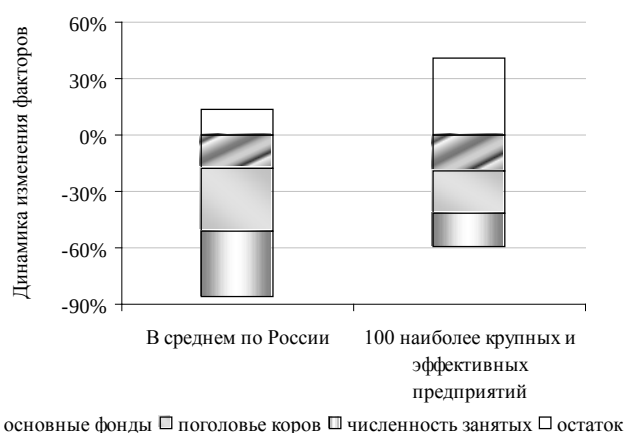


Рис. 2. Влияние прироста факторов производства на прирост продукции молочного скотоводства

Полученные оценки демонстрируют, что около 40 % прироста валового производства крупных высокорентабельных предприятиях объясняется инновационными факторами, в то время как в целом по России этот показатель не превышает 15%.

Таким образом, в современных условиях хозяйствования важно свести к минимуму зависимость производства молока от неблагоприятных макроэкономических условий. Решение перспективных проблем развития и повышения эффективности отечественного молочного скотоводства главным образом необходимо осуществлять за счёт интенсивных факторов, а также внедрения прогрессивных форм организации труда. Как показывает опыт передовых сельскохозяйственных предприятий, достижение максимальных как производственных, так и финансовых результатов осуществляется при комплексном освоении достижений науки, техники и передового опыта хозяйствования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кочкин П.П. Регулирование рынка молока в США // Экономика сельского хозяйства и перерабатывающих предприятий. 2005. № 5.
2. Лангер Н. Сельское хозяйство США // www.infousa.ru
3. Основные показатели сельского хозяйства в 2005 г.: Стат. Сборник. М.: Федеральная служба государственной статистики, 2006.
4. Официальный сайт Счётной палаты РФ // www.ach.gov.ru
5. Рейтинг наиболее крупных и эффективных предприятий по производству молока в России (Клуб «Молоко-100») // Молочное и мясное скотоводство. 2006. № 1.
6. Food Outlook // Global Market Analysis. 2006. № 1 // www.faostat.org.

РУНОВ С.А.

СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА: НЕКОТОРЫЕ ИСХОДНЫЕ МОМЕНТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ЕЁ ФУНКЦИЙ

Постиндустриальное развитие экономики касается всех сфер жизнедеятельности людей, в том числе социальной сферой. В свою очередь социальный сектор эволюционирует и оказывает все большее влияние на сферу материального производства. По ряду направлений воздействия, сопряжения, по насущности и реальному качественному взаимодействию с реальным сектором производства социальная сфера позиционирует на все более высоком уровне значимости.

Определяя содержательные особенности социальной сферы необходимо учесть ее ключевую роль в обеспечении качества жизни людей. Ее развитие с одной стороны, направлено на повышение социального качества человеческого потенциала, а с другой – на обеспечение необходимой для нормального хода экономических процессов социальной стабилизации в обществе [8, с. 15].

Социальная сфера находит свое проявление в социальной инфраструктуре и в том комплексе отраслей жизнеобеспечения, которые формируют социальное пространство, где личности применяют или могут применять разнообразные способности, осуществляют деятельность, устанавливают многочисленные социально-экономические связи и отношения (с природой, друг с другом, с социальными институтами). Даже при условии, что социальная сфера не получила своего зрелого уровня развития, она так или иначе реализует свои функции:

- функцию поддержания, развития человеческого общественного потенциала;
- экономическую функцию – с одной стороны, как третичный сектор, использующий экономические и финансовые ресурсы и с другой как создающий потенциал экономического развития;
- гуманистическую функцию, создавая условия для личности и ее взаимодействия с коллективом, обществом, предоставляя социальное пространство, поле деятельности;

– воспитательную функцию сохранения и утверждения традиций, образа жизни, утвердившегося порядка ценностей, а при необходимости их модификации, преобразования, эволюции и пределах новых рациональных путей развития общества.

В функциональном, деятельном проявлении социальная сфера в рыночных условиях предоставляет потребительские ценности для членов общества с учетом распределения ими обмена ценностями, эквивалентных по стоимости другим товарам.

Для России, ступившей на путь открытой рыночной организации производства, в связи с необходимостью без промедления (оно затянулось до предела) как можно с более коротким переходным периодом движения к высокому научно-техническому и общественному уровню, а вместе с этим и экономического развития, следует со всей ответственностью и тщательностью исследовать при каких обстоятельствах может возрастать или тормозиться функциональная значимость этой сферы народного хозяйства.

Одним из важнейших факторов развития социальной сферы, создающим в значительной мере возможности для реализации ею своих функций, является система государственного управления. Одновременно социокультурная ориентация может рассматриваться в качестве важнейшего фактора оптимизации управления. Механизм государственного управления в России прошел в последние годы ряд трансформаций в сторону усложнения управления и осуществления власти, что объективно было обусловлено усложнением общественных отношений и необходимостью поиска институциональных разнообразий. Однако усложнение системы управления в России было осуществлено главным образом за счет количественных трансформаций в ущерб качественным и структурным изменениям. Путем реформ были достигнуты пределы численности управленцев, значительно превышающих их количество в Советском Союзе. В небольшой степени это было поиском решения задач управления более легким способом. Однако в современных условиях нет, во-первых, четкого разделения ответственности за качественное и количественное предоставление социальных благ и услуг, соизмеримых с потребностями населения, во-вторых, не закончен монтаж организации социальных институтов, позволяющих активизировать процесс производства социальных продуктов, улучшить их распределение.

Помимо указанных недостатков современный социокультурный подход в политике характеризуется достаточно прямолинейным переносом некоторых классических концептуально-методологических положений, касающихся экономической науки, в сферу социального пространства. В частности, в социальной сфере не всегда допустима ситуация равновесия, стабильного протекания процессов, получение эффекта при существующих ограниченных ресурсах. Следование подобным догмам чревато односторонним подходом к анализу и управлению социальными процессами. Одномерность же в принципах организации воспроизводственного социального процесса может изменить какие-то параметры образования, здравоохранения или сферы ЖКХ, что недостаточно. Социальная сфера должна преодолеть «социальное консервирование» со всеми её организационно-экономическими устоями прежнего периода времени и уйти от застоя, в том числе и от стабилизации даже позитивов, не позволяющих уйти от противоречий, порожденных в целом экономическим порядком, политическими установками.

Консервативно-охранительная, соборовская роль социальной системы, страны углубляет противоречия в обществе, а ускорить порядок эффективного воспроизводственного процесса, увеличивая своими качествами инновационный потенциал экономики, может другая система, которая требует преобразований. В современном обществе условия жизни диктуют необходимость адекватного, ускоренными темпами развития здравоохранения, науки, социального обеспечения и образования, всех других функциональных сфер, обеспечивающих соответствующий уровень социально-экономического развития государства.

Одним из наиболее важных условий выхода из сложившейся односторонности социальной политики является системный подход к оценке сложившейся ситуации. В этой связи требуется глубокое познание существующей сущности характеристики социальных механизмов, действий и результатов труда, производительных сил, изменений основ социальной деятельности.

Социально-культурная сфера может активно влиять на рост экономики, если имеются в наличии необходимые мультипликационные элементы обеспечения изменений.

Так, участие социальной сферы в создании общественных благ оформляется в конечных результатах общественного продукта, выражаемого в таких его формах как конечный, распределяемый продукт, потребляемый продукт, национальный доход, ВВП и др. На уровне отдельной организации, отрасли он находит выражение в прибыли, доходах и отчислениях в бюджет налоговых и неналоговых платежей. Кроме того, социальная сфера своими рациональными рычагами, в частности, научным, образовательным потенциалом, выработкой новых, трансляцией традиционных знаний, увеличивает пространство и качество производства, обеспечивает экономический рост в стране.

Социальная сфера вводит личность в мир цивилизации по разным ее составляющим целостного состояния, ориентируя социальное производство на функциональные потребности людей и это и есть тот полезный эффект, который воссоздает условия для потенциального развития личности, потенциал возможностей разума и физического совершенства для конструктивной универсальной деятельности, соединяющей во всем ее многообразии природную, экономическую и социальную действительность.

Интегративная субъективность личности является целью и результатом строящейся и развивающейся социальной сферы со всеми её трансформациями, пересмотром содержания существования, организации и мотивов воспроизводственных процессов.

В этой связи следует определить возможности изменения эффекта, во-первых, в объеме социального производства и ценностей, измеряемых как продукт, услуга, действие, во-вторых, в какой мере, как полно воспроизводится личность, используя продукты и ценности, накопленные и создаваемые вновь.

Эффективность социальной сферы реализуется всегда, хотя с разной степенью активности по результатам и затратам: решаются собственно социальные проблемы и цели – в основе которых уровень и качество жизни, устойчивое состояние улучшения параметров жизни. По сумме отдельных компонентов, входящих в ИРЧП – агрегированный показатель, измеряющий качество жизни населения по инициативе программы развития ООН – в 1997 г. Россия занимала 71 место, с показателем 0,747, в 1999 г. – 0,771 [9].

Россия обязана объективно оценивать состояние социальной сферы, в которой находятся человек и для поиска, и для решения того, как изменить положение дел, начать реально, а не только объявлениями о социальной ориентации государственного устройства, реализовывать эту идеологическую концепцию. Это более чем важное направление государственного устройства, поскольку Россия фактически покинула группу развитых стран [2, с. 159–160] и впереди пока много того, что не позволяет сделать решающий прорыв в сферу цивилизованного и эффективного социально-экономического развития. Многие показатели качества жизни в стране ухудшились до предела и очень медленно улучшаются.

При таких обстоятельствах и, тем более, при возрастающих экономических возможностях, самыми приоритетными становятся социальные проблемы: улучшение положения дел в сфере образования, здравоохранения, жилищно-коммунальном хозяйстве, в природопользовании, организации использования труда, сокращении незанятого населения, особенно на Юге России, в росте материального обеспечения, оплате труда. Только в этом случае человеческий потенциал может расти и стать реальной энергетической силой преобразований и экономического роста.

В России при переходе к рыночным отношениям нарушены проверенные мировой практикой пределы дифференциации доходов. На долю наиболее обеспеченных семей приходится 33% национального дохода, а на долю семей бедных – всего 2,1%, разрыв в доходах между ними доходит до 15 раз.

За порогом бедности постоянно находиться около 20 % населения (20,3% – в 2003 г., 17,6% в 2004 г.). Требуются действенные и экстренные меры по преодолению такого положения. К их числу можно отнести активное участие государства в регулировании развития экономики, ускорение прогресса в инвестиционной сфере, в перераспределении денежных потоков, в том числе и с помощью подоходного налога, который должен расти по мере увеличения доходов, введение адекватного имущественному накоплению налога на имущество.

Следует решать многочисленные социальные задачи, связанные с перспективами развития социальной сферы, осуществлять защиту от жесткого воздействия рыночной системы на

те слои населения, которые наиболее уязвимы и не могут решать свои жизненные задачи без помощи государства.

В то же время каждый гражданин, отдельная семья имеют право на свободу действий, индивидуально реализовывать свои потенциальные возможности за свой счет, наращивать финансовое благополучие, адаптируясь к рыночной среде.

Стратегия национального развития должна опираться на модели демократического и либерального направления, создавать условия постоянного инновационного направления развития во всех сферах жизнедеятельности населения, в том числе и в социальной сфере. Без этого невозможно быстрое развитие экономики и нельзя рассчитывать на сохранение независимости страны.

Решение важнейших социальных задач в сфере здравоохранения, образования, обеспечения граждан жильем и качественным продовольствием при существенном сокращении его импорта из-за рубежа за счет кардинального повышения эффективности сельского хозяйства и создание благоприятных условий для расширения производства в сфере АПК, потребовало осознания, а затем и принятия ряда важных законодательных, административных, информационных и, конечно же, экономических изменений в названных сферах, существенного увеличения финансирования.

Приоритетные национальные проекты это инструменты социальной политики, с помощью которых могут и должны решаться стратегические задачи промышленно-экономического развития.

Так, строительство, реконструкция жилья, модернизация инфраструктуры ЖКХ, обеспечивают устойчивыми заказами предприятия промышленности строительных материалов, позволяет загрузить мощности машиностроительной промышленности, металлургические заводы, предприятия химического профиля, лесозаготовительной, деревообрабатывающей промышленности и др.

Обслуживание ЖКХ оказалось не по силам бюджету, необходимо масштабное привлечение кредитных ресурсов банков. Изменение финансовых взаимоотношений в сфере ЖКХ является необходимым исходным и в тоже время составным элементом эволюции социально-экономических преобразований в стране, необходимая инвестиционная составляющая качественного совершенствования экономического потенциала вещных и не вещных инвестиций в экономический рост, конкурентоспособность реального сектора экономики.

Развитие и обеспечение конкурентоспособности агропромышленного комплекса требует, как отмечается в печати, кроме активного финансирования из бюджета проведения антимонопольной политики, эффективных мер по декриминализации товаропроводящей сети, защиты сельскохозяйственного производства от недобросовестной конкуренции из-за рубежа, включая взимания компенсационной пошлины в размере государственного субсидирования импортируемых товаров, недопущения на рынок недобросовестных товаров [1, с. 19].

Многочисленное увеличение государственных расходов на научно-исследовательские работы, на перспективные направления молекулярной биологии и почвоведения и другие цели, могут позволить осваивать передовые достижения в науке, революционизирующие эту сферу производства.

Реализация национальных проектов может дать эффект при стабильном развитии экономики, которое зависит от человеческого фактора. А это прямо связано с образованием, с восполнением утраченных позиций, устранением упущений и недостатков, обеспечением прочного, а затем и расширенного воспроизводства знаний, их освоением молодым поколением. Предложенные средства оцениваемые в 600 млрд. руб. – это тот минимум, который если и не решит проблему, то обеспечит реальные подвижки в совершенствовании образовательного процесса в стране. Речь идет не только о технике, технологии, но и о социально-экономических отношениях, об институциональном построении и механизмах организации, о построении и развитии капитальных ценностей.

Анализируя структуру человеческого капитала, можно представить его проявления в форме общего и специфического капитала [3, с. 275]. Это понятийное представление

функционального значения человеческого ресурса реальное. Поэтому важно выделять те результаты, которые могут расти от производственной деятельности, обеспечиваемой цивилизацией и научно-техническим прогрессом, ростом культуры в обществе и связанной с потенциалом отдельной личности или даже коллектива предприятия, организации. Это позволяет измерять достижения эффекта в общественном производстве по результатам, полученным от использования индивидуального труда, интеллектуальных сил, на приобретение которых тратятся средства и ресурсы общества и отдельных его членов.

Чем более подготовлен к трудовой деятельности человек, тем производительнее его труд. Человеческий капитал (переменный капитал – по К. Марксу) – это фактор производства. Это в тоже время собственность и как всякая иная она кому-то принадлежит, ею владеют и пользуются. Человеческий капитал – главный источник роста производительности труда и ВВП. Вложение в этот капитал дает постоянный эффект и отдачу. Но его использование требует свободного волеизъявления субъекта в соответствии с его индивидуальными интересами и предпочтениями.

Человек насильно привлекаемый, вынужденный подчиняться, не имеющий стимулов и возможностей самоутверждения и роста продуктивности труда, не присваивающий результаты использования рабочей силы, своего интеллектуального потенциала, не может стать активным участником экономического развития.

Общественный прогресс невозможен, если не реализуются ключевые цели людей, которые живут будущим, где есть перспектива здорового долгожительства, материального достатка и высокого уровня жизни. Сегодня мировая практика ранжирования стран показывает необыкновенно большие преимущества тех из них, где уровень обеспечения развития человеческого капитала высок. Это прослеживается в величине ВВП на душу населения, в продолжительности жизни людей, в получении образования основной массы, а не отдельных слоев населения.

При определении направлений инвестиционной политики в социальной сфере необходимо исходить из того, что должны эффективно регулироваться не только текущие, но и среднесрочные и долгосрочные процессы функционирования и развития. Предоставлять для деятельности всем функционально или даже опосредованно связанными с нею все необходимые правовые гарантии для эффективной работы, направленной не только на получение выгод и доходов, но и на накопление капитала и использование его для реализации социальных программ и целей.

Государство должно наращивать свои усилия в этой сфере деятельности, где обеспечиваются права и интересы человека. Это в конечном итоге позволяет развивать и увеличивать главную производительную силу страны постоянно возобновляемую, хотя далеко не всегда в тех количественных параметрах, которые необходимы для расширения производства. Для этого по расчетам специалистов ежегодный прирост государственных и частных инвестиций должен вырастать суммарно не менее 15–18% в год. Рост бюджетного финансирования и кредитования связан с реальными, а не фиктивными экономическими процессами, с действительными ценностями, воспроизводимыми и потребляемыми, поэтому не вызовет инфляционных процессов. Рост производства, увеличение товарной массы и ценностей в виде благ и услуг, сопровождаемый повышением эффективности общественного производства позволит обеспечить обозначенную перспективу роста ВВП. Современное состояние социальной сферы в стране требует ускорения темпов инвестиций в оздоровление и развитие социального производства, что может стать более важным, чем любые другие мультипликаторы и факторы роста. Инвестиционные приоритеты, по сути дела, уже приняты и начали реализовываться. Однако пока происходит это в масштабах текущего планирования, без четких расчетов на длительный срок. Вместе с тем, падения уровня и качества жизни, неравенство в доходах и условиях жизни населения, требуют более активного участия государства и частного капитала, в развитии социального производства:

- в решении проблем жилья в особенности для малоимущих, военнослужащих и других категорий, имеющих право на льготы и преференции;
- предоставлении льготных кредитов не только в сфере ипотеки, но и по другим направлениям, касающихся социальной инфраструктуры, образования, здравоохранения, развития сельскохозяйственного производства;
- освобождение от налогов или льготном налогообложении доходов в социальной сфере, где осуществляются платные услуги или работы, а доходы используются для развития учреждений, приобретения оборудования, увеличения доходов низкооплачиваемым работникам;
- участия государства в создании необходимой инфраструктуры для развития данной сферы, выделении земельных угодий, льготной аренды или платежей за ее использование;
- улучшении состояния и развития инфраструктуры общественного пользования, автодорожной инфраструктуры, обновления канализационных сетей, инженерных коммуникаций.

Аналитическая оценка состояния названных фундаментальных основ капитальных ценностей, условий жизнедеятельности, особенно актуальна, поскольку значительным внутренним и внешним потенциалом эффекта улучшения общей экономической среды и условий жизни. Роль деловой активности и профессионализма, заинтересованности, ответственности и обеспеченности условиями труда позволяет обеспечить мощный эффект стабилизации макроэкономической ситуации, расширение и удовлетворение потребностей населения. В этой связи реализация этих мер потребует более активных институциональных усовершенствований. Для поддержания общей инвестиционной активности на макроуровне и для эффективной мобилизации ресурсов целесообразно создать специальные институты и учреждения, регулирующие эти процессы, системно взаимодействующие и с государственными организациями, и с частными юридическими лицами.

Россия «много сделала» чтобы снизить до предела свой человеческий потенциал и теперь начала движение к возрождению. Не собесовскими решениями проблемы, а индивидуализацией личности, предоставляя ей условия быть самодостаточной, вносящей свой вклад в воспроизводство условий жизни, в систему эволюционирующих общественных отношений.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Блазьев С.Ю.* Программно-целевой подход к финансированию национальных проектов // Национальные проекты. 2007. № 2.
2. Доклад: «Человеческий потенциал в Российской Федерации за 1999 год» / Под ред. Ю.Е. Федорова. М., 1999.
3. *Докторович А.Б.* Социально ориентированное развитие общества: теории и методы системного исследования. М.: МИАКР, 2003.
4. Инновационное развитие – основы ускоренного роста экономики Российской Федерации / Из национального доклада Ассоциации Менеджеров, АФК «Система» и концерна CITRONICS // Общество и экономика». 2006. № 4.
5. *Леванов В.К.* Гражданское общество и демографическое государство в России.
6. *Майбуров И.* Экономические основания накопления человеческого капитала // Общество и экономика. 2006. № 7–8.
7. Социологические исследования. Социс. 2006. № 1.
8. Управление развитием социальной сферы муниципальных образований / Под ред. Е.В. Тишина. М., 2001.
9. Экономика социальной сферы: Учеб. пособие. М., Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2005.

САВЧЕНКО В.В.

РАЗВИТИЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ О ЧЕЛОВЕКЕ КАК СУБЪЕКТЕ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЖИЗНИ В АСПЕКТЕ СТАНОВЛЕНИЯ ТЕОРИИ
ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Технологическая революция XX века породила принципиально новые условия и факторы социально-экономического прогресса и способствовала изменению представлений о человеке как о субъекте экономической жизни.

Интерес к концепции человеческого капитала в современной науке вызван рядом факторов. Во-первых, основополагающим принципом современной науки становится признание человека генеральной целью, главным приоритетом и активным субъектом всех процессов социально-экономического развития постиндустриального общества.

Во-вторых, научно-техническая революция, связанная с развитием и применением сложных технических устройств, приводит к существенному изменению структуры рынка труда, что проявляется в сокращении доли физического труда и увеличение доли умственного, увеличении доли занятых в сфере обслуживания и духовного развития, росте значимости творческого характера деятельности работников.

В-третьих, развитие концепции человеческого капитала связано с необходимостью решения проблем повышения эффективности использования рабочей силы. В целом ряде индустриально развитых стран исчерпываются традиционные источники пополнения трудовых ресурсов для крупного производства, которое использует новую технику и технологию.

В четвертых, интерес к теории человеческого капитала связан с гуманизацией научного знания в целом. Возросший интерес науки к созидательным способностям обусловлен закономерностью развития современного общества, концентрацией исследований на проблеме человека и развития его потенциальных возможностей и способностей.

Разработка теории человеческого капитала явилась результатом применения экономического подхода к человеческому поведению, приложения принципов экономической теории к проблемам экономики образования, здравоохранения и миграции.

Одной из первых категорий, введенной в научный оборот, отражающей роль человека в экономических отношениях стало понятие «рабочая сила». В работах Д. Рикардо категория «рабочая сила» включает в себя людей работающих по найму и ищущих работу.

Наиболее содержательное определение категории «рабочая сила» было сформулировано К. Марксом. «Под рабочей силой или способностью человека к труду, мы понимаем совокупность физических и духовных способностей, которыми обладает организм, живая личность человека, и которые пускаются в ход всякий раз, когда он производит какие-либо потребительские стоимости» [5, с. 178].

В отличие от рабочей силы человеческий капитал обладает рядом характерных черт: накопленный запас человеческих качеств, который целесообразно используется в определенной сфере общественного производства, способствуя повышению эффективности производства и росту доходов как самого индивида, так и предприятия или общества в целом. В свою очередь увеличение дохода стимулирует как самого индивида, так и предприятие или общества в целом увеличивать инвестиции в развитие и воспроизводство человеческого капитала (здоровье, образование, социальную защиту и т.п.).

Категория «трудовые ресурсы» впервые было введено в научный оборот в 1922 г. С.Г. Струмилиным, который рассматривал их как «основной фонд, питающий всякое народное хозяйство, – это живая рабочая сила данной страны или народа. ...» [9].

Традиционные представления рассматривают трудовые ресурсы как трудоспособную часть населения, обладающую физическими и интеллектуальными возможностями к трудовой деятельности, способной производить материальные блага или оказывать услуги. Это позволяет трактовать трудовые ресурсы как трудоспособное население в способном к труду возрасте. В международной статистике в качестве границ трудоспособного возраста приняты 16–64 года для обоего пола.

Введение категории «трудовые ресурсы» в научный оборот не было случайным и было вызвано особенностями социально-экономического развития, ориентированное на экстенсивное развитие на основе командно-административных методов управления. Поэтому трудовые ресурсы рассматривались с количественной точки зрения как один из видов естественных ресурсов, необходимых для общественного производства. Качественные аспекты формирования трудовых ресурсов, вопросы их структуры, соответствия требованиям научно-технического прогресса были оторваны от самого носителя рабочей силы.

В экономической литературе также используется понятие «трудовые резервы». Однако распространенное отождествление понятий «трудовые резервы» и «трудовые ресурсы» невозможно в силу того, что резервы относятся к ресурсам как часть к целому.

Однако, авторы известной книги «Американский менеджмент на пороге XXI века», опубликованной в 1988 г., вообще не проводят различия между понятиями человеческий капитал и трудовые ресурсы, отмечая буквально следующее: «понятие производительности включает капитал в его физическом выражении, а также «человеческий» капитал, или трудовые ресурсы» [1, с. 54].

Таким образом, понятие трудовые ресурсы включает в себя трудоспособную часть населения как задействованную в производственных отношениях, так и находящуюся в резерве. Понятие «трудовые ресурсы» включает в себе количественную оценку рабочей силы страны, в то время как понятие «человеческий капитал» характеризует качественное измерение рабочей силы страны, где целесообразное использование потенциала, способностей, знаний, умений и квалификации приводит к повышению производительности труда и приносит доход. Понятие «человеческий капитал» акцентирует внимание на личностных качествах человека, отводя ему ведущую роль в современных экономических отношениях.

С середины XX века происходит смена представлений о человеке как о субъекте экономической жизни, что обусловлено интенсивной научно-технической революцией, изменением характера, содержания, условий и факторов экономической деятельности, что и определяет повышенные требования к уровню образования, квалификации и культуры работника. В связи с этим происходит признание экономической целесообразности капиталовложений, связанных с набором персонала, поддержанием его в трудоспособном состоянии, непрерывном обучении, выявлении качеств, развитии способностей, актуальных для его профессиональной деятельности. Новые представления получили такие названия как «концепция человеческих ресурсов», «менеджмент человеческих ресурсов».

Понятие «человеческие ресурсы» используется, прежде всего, в теории управления персоналом, отражающей современные тенденции развития экономических отношений и изменения в системе трудовой мотивации и ценностных ориентациях работников. Содержание понятия «человеческий капитал» значительно шире. Воспроизводство и развитие человеческого капитала выступает методологической основой изменения политики государства, региона, предприятия в целом. В этой связи эффективное управление человеческими ресурсами выступает необходимым условием воспроизводства и развития человеческого капитала.

В отечественной экономической литературе с конца 80-х годов стало употребляться понятие «человеческий фактор». Сущность понятия «человеческий фактор» ближе всего к категории «рабочая сила», характеризующая способность человека к трудовой деятельности.

В производстве сливаются и взаимодействуют два фактора – материально-ресурсный и личностный. Личностный фактор более определенное понятие, поскольку предполагает проявление конкретных качеств личности в производственном процессе (уровня квалификации, профессионализма, активности, предприимчивости и т.п.). Применение же для анализа данных механизмов понятия человеческого фактор значительно в меньшей степени соответствует существу данного явления. Человеческий фактор несет в себе скорее общефилософский смысл, характеризуя повышение роли человека в повышении производительности труда. Более конкретное экономическое значение имеет категория «личный фактор».

По мнению Т. Заславской интерес в экономической и социологической литературе к человеческому фактору вызван не только позитивными но и негативными тенденциями, поскольку цена недостаточной квалификации, легкомыслия, безответственности работников возрастает в десятки и сотни раз. По мере возникновения и постепенно усиления «монополия

ных эффектов» в производстве и сфере научно-технических разработок общество попадает во все возрастающую зависимость от личных качеств хозяйственных руководителей, инженерно-технических работников и занятых на рабочих местах [3, с. 50–51].

Выделение категории «трудовой потенциал» в 70-е годы XX столетия, явилось своеобразной реакцией научной мысли на потребность практики обеспечить более качественный анализ трудовых потенциальных возможностей населения, выявление резервов повышения эффективности производства с участием самого человека.

Традиционным для отечественной экономической науки является подход, который рассматривает трудовой потенциал как потенциальную совокупную способность к труду экономически активного населения, которые с учетом исторических, демографических, национальных и других особенностей могут быть использованы в определенной сфере общественного производства. В этой связи величина трудового потенциала определяется численностью трудоспособного населения и их возрастно-половой структурой в увязке со средней предстоящей продолжительностью жизни в рабочем периоде.

Исследуя взаимосвязь человеческого капитала и трудового потенциала, И.А. Никитина приходит к выводу, что человеческий капитал представляет собой реализованный потенциал. При этом для реализации трудового потенциала необходимы мотивация, трудовые усилия и время [6].

Таким образом, человеческий капитал представляет собой активизированную часть трудового потенциала. В отличие от человеческого капитала трудовой потенциал отражает собирательную характеристику ресурсов, определяющих способность человека трудиться, повышать производительность труда и приносить доход. Человеческий капитал отражает реализованную, активизированную часть трудового потенциала.

Несмотря на то, что понятие «трудовой потенциал» шире, чем категория «человеческий капитал», последнее имеет приоритетное значение в современных экономических отношениях, поскольку отражает уровень эффективности использования трудового потенциала страны, региона или отдельного человека, что приобретает большую значимость в современных условиях.

Наряду с понятием «трудовой потенциал», часто используется преимущественно в западной литературе понятие «человеческий потенциал». Смысловые различия анализируемых понятий заключены в различиях свойств, качественных признаков и характеристик, определяемых категориями «трудовой» и «человеческий». Понятие «человеческий» употребляется в более широком смысле и включает в себя термин «трудовой». Концепция развития человеческого потенциала предусматривает движение к обществу, в котором все его члены обладали бы равными возможностями реализовать свои способности.

Сравнительная характеристика категорий, отражающих содержание «человеческого капитала» представлена в таблице 1.

Человеческий капитал (human capital) – понятие, обозначающее знание, умение, мастерство, которыми обладает работник, приобретаемые им благодаря общему и специальному образованию, профессиональной подготовке, производственному опыту [7, с. 301].

Суть теории в том, что вложения в образование и здравоохранение создают «человеческий капитал» подобно тому, как затраты на оборудование и материалы создают капитал физический. Нарращивание умственных и физических способностей работника как составляющих человеческого капитала сравнивается с накоплением материально-вещественных элементов производства. Человеческий капитал «увеличивает экономические способности людей на длительное время» [11, р. 165].

Развитие теории человеческого капитала привело к признанию сначала в экономической науке, а позднее и на практике, того факта, что национальное богатство создается как вещественной, так и невещественной формой капитала, т.е. человеческий капитал стал учитываться как важнейшая составляющая национального богатства.

Исследователи категории человеческого капитала подходят к его характеристике с различных позиций, что во многом определяет разнообразие определений понятий «человеческий капитал» – от предельно узкого до максимально расширенного. Можно выделить, по крайней мере, четыре аспекта изучения сущности и содержания человеческого капитала:

Таблица 1

Развитие представлений о человеке как субъекте экономической жизни

Категория	Период возникновения	Сущность категории	Сфера применения	Цели использования	Представление о роли человека
Рабочая сила	XIX век	Совокупность физических и духовных способностей человека к труду	Изучение роли человека в производственных отношениях	Оценка физических и духовных способностей человека	Человек как носитель способностей к труду, благодаря которым воспроизводит потребительские стоимости
Трудовые ресурсы	20-е годы XX века	Трудоспособная часть населения, обладающая физическими и интеллектуальными возможностями к трудовой деятельности.	Изучение процессов формирования, распределения, перераспределения и использования рабочей силы	Количественная оценка рабочей силы страны, региона	Человек как пассивный объект внешнего управления
Человеческие ресурсы	Середина XX века	Совокупность социальных характеристик способностей человека к труду, прежде всего, мотивация, ценности.	Изучение возможностей повышения эффективности управления персоналом на предприятии	Качественная оценка рабочей силы страны, региона	Человек как целостное существо со своей историей, ценностями, жизненными перспективами и образом жизни
Трудовой потенциал	70-е годы XX века	Совокупность способностей, возможностей и потребностей человека трудиться, определяющих его трудоспособность	Качественный анализ трудовых потенциальных возможностей населения, выявление резервов повышения эффективности производства с участием самого человека	Оценка ресурсов и потенциальных возможностей человека, группы, населения достичь определенных результатов в труде	Человек как активный объект производственных отношений
Человеческий фактор	80-е годы XX века	Проявление конкретных качеств личности в производственном процессе	Изучение возможности повышения эффективности отдачи личного фактора в производстве.	Оценка зависимости личного фактора от производительности и эффективности труда	Человек как субъект производственных отношений
Человеческий потенциал	90-е годы XX века	Способность прожить долгую и здоровую жизнь, приобрести и расширить и обновить знания, получить доступ к средствам существования, обеспечивающим достойный уровень жизни	Изучение эффективности социальной экономической политики государства в области развития человека	Показатель и мера социального прогресса, достигнутого в той или иной стране, регионе	Человек как главная составляющая национального богатства и цель общественного прогресса
Человеческий капитал	60-е годы XX века	Совокупность накопленных в результате инвестиций знаний, умений, опыта и квалификации, эффективное применение которых приносит доход как самому индивиду, так и обществу в целом.	Оценка эффективности инвестиций в образование, здравоохранение, социальную защиту.	Оценка эффективности использования ресурсов, способностей и возможностей для повышения производительности труда и роста дохода индивида и государства в целом.	Человек как решающий фактор экономического роста

- инвестиционный, который рассматривает человеческий капитал с позиций необходимости инвестиций в развитие человеческих способностей и возможностей;
- ресурсный, трактующий человеческий капитал как развитую способность приводить к накоплению материально-вещественные элементы производства;
- производственный (экономический) строится на теоретическом допущении, сводящемся к тому, что к человеку применяется чисто экономическое измерение. В этой связи человеческий капитал трактуется как способность человека приносить доход на основе эффективного использования своих способностей, знаний, умений, опыта и квалификации.
- социокультурный подход, при котором значение придается не только материальной, но и духовной составляющей исследуемой категории, включая в него наряду с производительными качествами индивидов и их способности получать доход, также социальные, психологические, мировоззренческие, культурные свойства людей.

Идеологию данного подхода наиболее точно отражает точка зрения М.М. Критского, который рассматривает человеческий капитал как «всеобщую форму экономической жизнедеятельности – итог исторического движения человеческого общества к современному состоянию...» [4, с. 5].

Достаточно обоснованной, учитывающей все аспекты изучения человеческого капитала, представляется формулировка, изложенная в исследованиях С.А. Дятлова. Автор определяет человеческий капитал как «сформированный в результате инвестиций и накопленный человеком определенный запас здоровья, знаний, навыков, способностей, которые целесообразно используются в той или иной сфере общественного производства, содействуют росту производительности труда и производства и тем самым влияют на рост доходов (зарботков) данного человека» [2, с. 60].

Таким образом, человеческий капитал представляет собой не просто совокупность знаний, способностей, которыми обладает человек, а приобретенный запас знаний, которые целесообразно использовать в той или иной сфере общественной деятельности, что способствует росту производительности труда и производства. Причем использование накопленного запаса человеческого капитала приводит к росту зарботков (потока доходов) данного работника, что, в свою очередь, способствует формированию заинтересованности работников к росту инвестиций в человеческий капитал.

В современной науке сложилась точка зрения, согласно которой использования категории человеческий капитал в современных российских условиях нецелесообразно, поскольку постиндустриальное, информационное общество в его классическом понимании в России пока еще не сложилось. Именно поэтому, утверждает Т.В. Хлопова, «для изучения проблем труда в условиях российской действительности пока предпочтительнее использовать термин «трудовой потенциал» [10, с. 33].

Данной точки зрения придерживается и С.Н. Рубцов, утверждающий, что «в форме человеческого капитала производительные силы трудящихся реализуются уже на постиндустриальной стадии развития общества с экономикой рыночного типа. Наша страна еще не поднялась в своем развитии на такой уровень» [8].

Однако, наиболее эффективной стратегией долгосрочного развития страны является экономика, основанная на инновационном ресурсе, знаниях и информации, т.е. человеческом капитале. Реализация данной стратегии будет способствовать как присутствию российской экономики в информационном обществе, так и сохранению, развитию и эффективному использованию основного стратегического ресурса России – ее человеческого капитала. В подобном целенаправленном контексте при активной государственной поддержке появляется долгосрочная перспектива устойчивого развития страны в соответствии с геоэкономической логикой и национальной спецификой страны.

Вступление человечества в постиндустриальное общество привело к осознанию человека не только фактором экономической деятельности, а главной ценностью общественного развития, когда производство рассматривается уже не как конечная цель, а как средство повышения жизненного уровня людей. Это привело к осознанию необходимости формирования принципиально новой социальной политики – политики социального развития, главным приоритетом которой должен стать человек.

ЛИТЕРАТУРА

1. Грейсон Дж.К. мл., О. Делл К. Американский менеджмент на пороге XXI века. М.: Экономика, 1991.
2. Дятлов С.А. Основы теории человеческого капитала. СПб.: СПбУЭФ, 1992.
3. Заславская Т. Российское общество на социальном изломе: взгляд изнутри. М., 1997.
4. Критский М.М. Человеческий капитал. Л.: Изд-во Ленинградского университета, 1991.
5. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 23.
6. Никитина И.А. Концепция человеческого капитала в системе управления персоналом на российском предприятии. СПб.: С.-Петерб. гос. инж.-экон. акад. 1999; М.: Деп. В ИНИОН РАН, 12.04.99. № 54486.
7. Популярная экономическая энциклопедия / Гл. ред. А.Д. Некипелов. М.: Большая российская энциклопедия, 2001.
8. Рубцов С.Н. История формирования и развития трудового потенциала промышленности Восточной Сибири в 1955–1985 гг. // Иркутск: ВСИ МВД РФ, 1998.
9. Струмилин С.Г. Наши трудовые ресурсы и перспективы // Проблемы экономики труда. В 5 т. Т. 3. М., 1964.
10. Хлопова Т.В. Развитие трудового потенциала и повышение конкурентоспособности персонала предприятия: Дисс. ... докт. экон. наук.
11. Bower W. Investments in human capital and economic growth // Perspective on Economic Growth. N.Y., 1968.

САГОЯН А.С.

РЫНОК ПОДВИЖНОЙ СВЯЗИ: ЭВОЛЮЦИЯ, ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Состояние рынка подвижной связи характеризуется следующими особенностями: рынок сильно зависит от производителей материальных носителей связи (сотовых телефонов), его развитие тесно связано с состоянием базовой инфраструктуры из-за родовых особенностей характера связи (приемники и передатчики связи – соты, базовые компьютеры и т.д.) и развитой сети дистрибуции. Вначале все рынки подвижной связи ограничены в росте развитием своей инфраструктуры (формирование развитой системы сот), а затем, по мере насыщения рынка и истощения потенциальных клиентских слоев, не охваченных данным видом связи, рост рынка ограничивается возможностями дистрибуции.

Для правильного ориентирования в особенностях современного состояния рынка подвижной связи необходимо диалектическое рассмотрение его развития в контексте принятия аксиомы всеобщего распространения экономики потребления. Первая система, состоящая из одного шестиканального передатчика, была создана в городе Сент-Луисе в 1946 году. Активное внедрение подвижной связи началось значительно позже. Первые коммерческие системы появились в Америке в 1979 году, а приобрели национальный масштаб только в 1983 году. В Европе в 1981 году появилась первая международная система, объединившая Норвегию, Данию, Швецию и Финляндию. В начале восьмидесятых в Европе уже действовали 24 различные сети. В целях принятия единого стандарта в 1982 году была создана специальная группа под названием Group Special Mobile (GSM), в которую вошли представители 24 европейских стран. В качестве стандарта была принята цифровая система компании Mannesmann, внедренная в 1991 году в Германии.*

Подвижная связь появилась в России в 1991 году, став в тот период принадлежностью в основном высокообеспеченных представителей бизнеса. Несмотря на это, темпы развития под-

* Сегодня аббревиатуру GSM рас-шифровывают как Global System for Mobile Communications, а стандарт GSM и его версии приняты к использованию приблизительно в 80 странах мира.

вижной связи в России настолько высоки, что всего за несколько лет этот сервис превратился в насущную необходимость для всех людей, которым требуется подвижная связь. Сегодня в России применяются практически все ведущие стандарты подвижной связи (NMT, CDMA, AMPS и GSM). Однако наиболее распространенным, особенно в последние годы является GSM*.

Предполагается, что основными тенденциями развития связи (в том числе подвижной) в начале нового тысячелетия, как во всемирном масштабе, так и в России, будут:

- глобализация (создание всемирной сети, построенной на базе национальных сетей персональной связи, объединенных в единое адресное пространство);
- мультимедийность (конвергенция телекоммуникационных, информационных и компьютерных технологий);
- персонализация (предоставление услуг связи в любом месте и в любое время в соответствии с индивидуальными потребностями клиентов).

Для абонентов привлекательность сотовых сетей во многом зависит от спектра потребительских услуг, которые, в свою очередь, предопределены стандартом системы. В ассортимент услуг подвижной связи входит: роуминг, переадресация, многопользовательский доступ, передача данных, голосовая почта, обеспечение безопасности, мобильный интернет - WAP (wireless application protocol).

В России проникновению в массы мобильных телефонов способствовало существенное снижение стоимости услуг операторов подвижной связи. Больше нет стереотипа «мобильный телефон - роскошь», при стоимости телефона от \$50 и возможностью минимального общения от 100 рублей в месяц, вырисовывается тенденция на 146 млн. населения - 146 млн. мобильных телефонов. При рассмотрении рынка услуг сотовой связи в Ростове на Дону следует учитывать тенденции развития рынка подвижной связи в Российской Федерации и в мире в целом. Обусловлено это обстоятельство тем, что ростовский рынок интегрирован в российский, а стремительное развитие последнего в сравнении с мировым рынком позволяет прогнозировать его возможные изменения. В соответствии с общемировой практикой в Российской Федерации инфраструктура подвижной связи принадлежит фирмам – провайдерам, дистрибутивные сети и отдельные дистрибуторы относительно самостоятельны и не привязаны полностью к определенным провайдерам связи. Материальные носители связи – сотовые телефоны – поставляются фирмами-производителями последних также самостоятельно в соответствии с контрактными соглашениями без определенной привязки к конкретным рыночным игрокам.

В соответствии с экспертными оценками, в том числе согласно оценкам агентства In-Stat/MDS, численность обладателей сотовых телефонов к 2009 г. превысит количество в 2 млрд. человек, и что локомотивом роста спроса на мобильные телефоны с 2003 г. стали развивающиеся рынки, а основным инструментом увеличения продаж выступили второстепенные усовершенствования функционала – цветные дисплеи и встроенные камеры и т.д. Так, по данным компании IDC, рост продаж сотовых телефонов только во втором квартале 2003 года составил 19%, а объем продаж в 2003 году находился на уровне 42,4 млрд. долл. Некоторое снижение общих доходов поставщиков может быть обусловлено, прежде всего, ростом продаж мобильных трубок на развивающихся рынках Индии, Китая и России, где основная часть населения может позволить себе только бюджетные модели.

На мировом рынке основной тенденцией является процесс концентрации ведущих производителей, так пятерка лидеров заняла уже 76,6% мирового рынка мобильных телефонов. Лидером, по итогам 3-го квартала 2003 года была Nokia, её доля составила 35%. Примерно треть проданных Nokia телефонов имела цветные дисплеи, камеры и поддерживала функции

* Он обладает рядом преимуществ, таких как: автоматический роуминг даже при перемещении между государствами, конфиденциальность связи, обеспечение высокого качества звука, защита от помех и обрывов. GSM – система с множеством услуг, позволяющая осуществлять связь различных типов в зависимости от природы передаваемой информации. Стандарт GSM обладает рядом услуг связи, которые не реализованы в других стандартах подвижной связи и представляют интерес для финансовых, коммерческих, правительственных и военных структур. К ним относятся: использование SIM-карт для доступа к каналу и услугам связи; закрытый для подслушивания радио интерфейс; шифрование передаваемых сообщений.

MMS. Nokia лидирует и в сегменте смартфонов, где за ней следуют Sony Ericsson, Motorola, RIM и Kyocera. Второй, по размеру продаж, компанией остается Motorola, увеличившая в 3 квартале поставки мобильных аппаратов на 27,8% и контролирующая 15,5% мирового рынка. Замыкает тройку лидеров Samsung – 11,5%. Siemens увеличил поставки телефонов на 39,5% и занял 8,7% мирового рынка, LG Electronics вернулся в пятерку лидеров (5,8%), потеснив Sony Ericsson (5,5%).

Общее количество владельцев мобильных телефонов по всему миру превысило в 2004 году 1,4 млрд. человек. Количество телефонов со встроенными цифровыми камерами возросло в следующем году на 64% - приблизительно до 100 млн. штук. Количество проданных смартфонов в 2004 году достигло почти 30 млн. штук, что на 111% выше аналогичного показателя 2003 года. Основными регионами-двигателями рынка остаются Китай, США, Япония, Индия и Россия. Наиболее динамичный рост зафиксирован в сегменте смартфонов и трубок для сетей третьего поколения. Согласно обзору, сделанному в июле 2005 года, мировые продажи мобильных телефонов за 2005 год выросли на 16% – до 779 млн. штук. По ожиданиям агентства Gartner, в 2009 году число проданных мобильных аппаратов превысит 1 млрд. штук (всего на руках будет находиться более 2,6 млрд. сотовых телефонов). По прогнозам агентства Informa, рост рынка после 2005 года замедлится и составит около 3,83%: при таких темпах к 2010 году продажи составят 899 млн. устройств. Рост продаж в прошлом был обусловлен развитием новых технологий и высоким спросом на мобильные телефоны в странах с относительно низким проникновением услуг сотовой связи. При этом объем продаж аппаратов третьего поколения стандарта WCDMA вырос в 2005 г. На 124%, а доля 3G-телефонов в общем объеме продаж сотовых телефонов достигла 7%. Темпы роста продаж на развитых рынках отставали от аналогичных показателей в тех странах, где проникновение ещё не достигло насыщения, хотя уже близко к нему. Так, объем продаж телефонов на ведущих европейских рынках в 2005 г. вырос на 14% и составил в Германии – 30 млн. штук, Франции – 18,3 млн. штук, Великобритании – 32 млн. штук. Для сравнения: продажи трубок в России выросли на 26%, в Польше – на 27% до 34 млн. и 6 млн. штук, соответственно. Европейский рынок мобильных телефонов демонстрирует устойчивый рост, который обеспечивается, главным образом, обилием технологических новинок, телефонов с поддержкой мультимедиа и дорогих многофункциональных аппаратов. Лидирующим регионом по выпуску новых устройств в 2005 году стала Западная Европа. Но по прогнозам исследователей, к 2008 году темпы роста в этом регионе существенно замедлятся. Это связывают с тем, что к тому времени производители смогут удовлетворить здесь высокий спрос на новые модели.

Если европейские и североамериканские абоненты проявляли большую активность в плане замены старых моделей телефонов на новые, то развивающиеся рынки росли в первую очередь за счет новых покупателей. Общее число абонентов подвижной связи в мире должно превысить в 2006 году 2 млрд. (по другим источникам этот рубеж уже преодолен в 2005 году), в то время как в 2004 году их было 1,7 млрд. К 2010 году прогнозируется, что показатель достигнет 2,7 млрд.

Самый большой объем продаж мобильных телефонов ожидается в Азиатско-Тихоокеанском регионе – около 25% мирового объема по итогам года (данные Gartner). В 2009 году доля этого региона предположительно увеличится до 33%. Только в Китае и Индии в 2007 году будет продано около 200 млн. телефонов. При этом в 2009 году Индия, где будет продано 139 млн., обгонит по этому показателю Китай, считают в Gartner. Аналитики Informa прогнозируют, что в Азии спрос на мобильные телефоны и после 2008 года останется высоким. В Китае сейчас продаётся 36% производимых в мире трубок. По прогнозам Nokia, к 2010 году Китай увеличит количество мобильных пользователей на 250 млн. человек. Сейчас в этой стране насчитывается 380 млн. сотовых абонентов. За первые 9 месяцев 2005 года финская компания продала в Китае и Тайване около 23 млн. трубок. В Латинской Америке объем продаж мобильных телефонов к 2009 году может достичь отметки 100 млн. штук в год.

Можно констатировать, что развитие подвижной связи в Российской Федерации определяется теми же условиями, что и развитие общемировой подвижной связи и проявляется теми же тенденциями. Отличительной особенностью является относительно быстрое развитие этой сферы бизнеса и быстрое насыщение рынка, особенно в отношении достаточно современных моделей мобильных телефонов. По оценке экспертов, объем продаж сотовых телефонов в 1-м полугодии 2004 г составил около 2 млрд. долл., в штучном выражении составил 16,8 млн. штук.

Объем продаж сотовых телефонов в России в 1-м полугодии 2005 г по материалам «Евросети» составил 2,6 млрд. долл. Объем продаж телефонов, купленных потребителями на замену старых аппаратов, в 1-м полугодии 2005 г составил 59% от общего объема розничных продаж и был равен 9,9 млн. телефонов. Средний срок замены телефона на новый составляет в России 19 месяцев в данный период.

Средняя продажная стоимость телефона в России в 2005 г. составила 158 долл. По экспертным оценкам, в IV квартале 2004 года в России было продано более 8,6 миллионов мобильных телефонов. При этом наблюдалось сокращение доли лидеров рынка – Siemens (на 0,9%) и Motorola (на 2%). Доли продаж их телефонов составили 21,5% и 19% соответственно. Доля Samsung, наоборот, выросла на 1,1% до 18,6%. Аналитики связывают это с популярностью моделей X100 и C100/110. Доля Nokia увеличилась на 0,9% до 18,4%.

По данным сети салонов «Евросеть», в 2004 году в России было продано 30,32 млн мобильных телефонов, причем продажи в Москве составили 6,1 миллиона, в Санкт-Петербурге – 1,9 миллиона, в регионах купили 22,3 миллиона телефонов. Доля компании «Связной» в розничных продажах составила 8%.

По мнению экспертов, пользователи, купившие вначале простые модели, со временем начинают желать большего и приобретают более дорогие телефоны. Удорожанию покупаемых аппаратов способствуют операторы подвижной связи. Расширяя список своих услуг, они подталкивают потребителей к приобретению аппаратов с максимальным набором функций. К 2006 г. охват клиентского сегмента (проникновение) в России составил 89% от всего населения России, по некоторым регионам процент охвата превысил 100% (более одного телефона на каждого жителя). Промежуточным итогом оценки развития подвижной связи в России будет вывод о достижении относительного насыщения рынка материальными носителями связи и удержания числа продаж на достигнутом уровне за счет постоянной смены аппаратов на более современные модели (в среднем 1 раз в 1,5 года).

Ростов-на-Дону, как центр ЮФО, является перспективным в отношении развития в нем подвижной связи. В Ростове помимо большого числа крупных промышленных предприятий сосредоточено множество организаций административного характера. Здесь находятся головные офисы многих региональных корпораций, региональные представительства большого числа российских и зарубежных фирм. Все это положительно сказывается на уровне деловой активности и стиле жизни в городе. Все тенденции развития подвижной связи, характерные для РФ, в полной мере проявляются в Ростове. Здесь развивают свою деятельность основные провайдеры, занимающие основные доли рынка в РФ: МТС (Донтелеком), ВымпелКом, МегаФон (Мобиком-Кавказ), Tele2 (Ростовская Сотовая Связь). Дистрибутивные сети представлены также распространенными в РФ салонами связи: «Евросеть», «Связной», «Сезам» и многочисленными местными дистрибутивными структурами. Ростов находится на шестом месте после Москвы по емкости рынка подвижной связи.

Отмеченные выше особенности развития телефонной связи в РФ и в Ростове – относительное насыщение рынка сотовыми телефонами и сохранение объемов продаж за счет перманентной частой замены старых аппаратов на более новые под влиянием маркетинговых коммуникаций (ТВ реклама, реклама печатных СМИ, промо-акции), что визуализируется рейтингами фирм – производителей аппаратов, входят в некоторое противоречие с современными маркетинговыми тенденциями по развитию программ лояльности.

Таким образом, можно констатировать, активное развитие данного направления в рамках интенсификации коммуникаций и маркетинга партнерских отношений.

ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНТЕРНЕТПОРТАЛА ЦЕНТРА
ТРАНСФЕРА ТЕХНОЛОГИЙ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕЭкономический вестник Ростовского государственного университета
2007 Том 5
Часть №3

Создание системы информационной поддержки инновационной деятельности относится к числу наиболее важных теоретических и практических аспектов экономического развития региона в системе национального хозяйства. Потенциал экономического роста любой страны напрямую зависит от уровня развития науки и техники и использования его результатов в производстве, поэтому так много внимания уделяется критическим технологиям и приоритетным направлениям инновационного развития экономики России и регионов. Это закреплено в «Основах политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу», принятых Правительством РФ. Становление такой системы в федеральном масштабе на сегодня представляется трудноосуществимым. Однако реальным является формирование отдельных объектов инновационной инфраструктуры, как компонентов будущей национальной инновационной системы в отдельных регионах [3].

Концепция трансфера технологий - передача результатов исследований от университетов в коммерческий сектор - имеет американские корни - берет свое начало в отчете Президента США, сделанном в 1945 г. Ванневером Бушем и озаглавленном «Наука-задача без границ». Однако надо заметить, что процесс трансфера технологий не являлся в тот момент - новой «волной». Термин «трансфера технологий» в своем широком смысле относится ко многим направлениям деятельности университетов. Самым ранним актом «трансфера технологий» принято считать университетские программы повышения квалификации работников сельского хозяйства и промышленности, практиковавшиеся американскими университетами с середины XX века.

Центр трансфера технологий (ЦТТ) - новый объект инновационной инфраструктуры, который можно создать в структуре университета или вуза, в соответствии с требованиями рынка инноваций. Коммерциализация научных разработок начинается с момента выявления перспектив коммерческого использования новой разработки и кончается внедрением разработки непосредственно на предприятиях и получением коммерческого эффекта [1].

Основные функции деятельности центра трансфера технологий заключаются в следующем:

- мониторинг инновационного потенциала региона;
- отслеживать данные в сфере науки и инноваций с целью формирования базы данных «новые технологии, продукция, услуги» в едином информационном пространстве;
- проведение технологического аудита представленных научных разработок;
- составление профилей технологического предложения (ТП) и технологического запроса (ТЗ) и т.д.

Создание центра трансфера технологий в структуре университета поможет решить ряд основных трудностей, с которыми сталкиваются разработчики, научные коллективы и др. при осуществлении деятельности по коммерциализации инновационных разработок и технологий, в том числе:

- отсутствие установленных процедур по мониторингу и управлению интеллектуальной собственностью;
- отсутствие эффективных методик по оценке перспективности научно-технологических разработок, их востребованности на региональном и международном уровне, а также по проведению технологического аудита и др.;
- отсутствие системы формирования спроса на инновационные разработки со стороны предприятий разных сфер деятельности;
- нехватка кадров необходимого уровня квалификации (проектных менеджеров) в инновационной сфере [2].

Становление системы ЦТТ происходит при непосредственном организационном участии Минобрнауки России. Только в 2006 г. в рамках ФЦНТП была оказана прямая бюджетная под-

держка более 60 ЦТТ, а в целом из федерального бюджета на создание 86 таких центров было выделено более 14 796,5 млн. руб.

Таблица 1

Показатели деятельности ЦТТ в 2006 году

Показатель	Значение
Создано малых предприятий	238
Количество малых инновационных предприятий в управлении	442
Продано технологий	62
Заключено лицензионных соглашений	49
Привлеченные средства, млн. руб.	734,5
Прозекспертировано проектов	5525
Количество обслуживаемых предприятий	2031
Объем НИОКР по обслуживаемым организациям, млрд. руб.	7,56
Всего коммерциализовано технологий	369

Важной задачей создания и внедрения центра трансфера технологий для региональной экономики является облегчение доступа субъектов предпринимательства к информационным ресурсам, интенсификация взаимодействий между участниками инновационной деятельности, ускорение процессов продвижения инноваций от разработчика к потребителю.

В настоящее время техническая оснащенность российского малого инновационного предпринимательства существенно отстает от общего уровня информационного развития предпринимательского сектора в промышленно развитых странах мира. Поэтому нами разработана структура, осуществляющая свою работу с помощью технологий глобальной сети, что будет способствовать также становлению в России информационного общества. Наиболее эффективной и не требующей больших капитальных вложений является технология, основанная на методике сетевого электронного каталога. Учитывая эти важные экономические обстоятельства, необходимо обеспечить продвижение инновационной продукции малых инновационных предприятий по сценарию сетевого электронного каталога, посредством центра трансфера технологий.

В результате создания интернет-портала центра трансфера технологий в структуре университета, являющегося программным и техническим базисом координации инновационной среды, возникнут совершенно новые качественные отношения разработчиков с потенциальными клиентами, поставщиками, увеличится рынок инновационной продукции и количество партнерских связей.

Для того, чтобы уточнить необходимость создания интернет-портала центра трансфера технологий были проведены дополнительные исследования. Они позволили выявить то, что предприниматели имеют разный доступ к ресурсам Интернет, при этом качество полученной деловой информации практически не отвечает условиям рынка, а именно, достоверности и актуальности. Рынок деловой информации, являясь вторичным по отношению к самому бизнесу, слаб, и сегодня мы наблюдаем, отсутствие на рынке серьезных баз данных, деловых изданий и контент - проектов, ориентированных на бизнес, если только они не принадлежат монополистам, не являются рекламными площадками или политически ангажированными проектами. Таким образом, сегодня основные источники информации для российских предпринимателей – это ресурсы и услуги, предлагаемые в основном на коммерческой основе.

Предлагаемый нами интернет-портал центра трансфера технологий позволит реализовать следующие функции:

По нашему мнению, именно центры трансфера технологий являются наиболее подготовленными к освоению информационного пространства и формированию связей с партнерами, поэтому именно интернет-портал центра трансфера технологий может в современных условиях взять на себя связующую роль в организационно-экономических отношениях между субъектами глобальных информационных сетей и представителями малого инновационного предпринимательства.

Данная система позволяет по-иному представить деятельность с заказчиками, поскольку идет явное сокращение времени, транзакционных издержек на экономических агентов, бюд-

жетных расходов на информатизацию региона, вследствие использования однотипных прикладных платформ. Предложенная система Интернет-портала центра трансфера технологий основана на сервис – ориентированной модели интеграции и обеспечения взаимодействия, в ходе которого решаются такие задачи пользователей, как трансформация данных, защита от несанкционированного доступа, обеспечение единой системы времени и меток времени, цифровых информационных технологиях с использованием глобальных информационных ресурсов.

Таблица 2

Функциональные возможности интернет-портала центра трансфера технологий

Функциональные возможности	Описание
1. Единая точка доступа пользователей	интернет-портал центра трансфера технологий будет предоставляет интегрированный доступ к необходимым данным по разработкам научных коллективов и специалистов, а также внешним информационным ресурсам на базе единого Web-интерфейса.
2. Механизмы персонализации	технологии персонализации интернет-портала центра трансфера технологий позволят настраивать содержимое Web-страниц портала в соответствии с потребностями отдельных пользователей и групп, предоставляя доступ к необходимым сервисам и данным по разработкам.
3. Средства он-лайн (интерактивный режим)	мгновенный обмен сообщениями, оповещение о доступности пользователя в сети, виртуальные консультации, отслеживание статистики по посещениям портала.
4. Электронный архив документов	предоставляемая интернет-порталом центра трансфера технологий система электронного архива обеспечивает возможность централизованной консолидации актуальных баз данных, близких по тематическому направлению, согласно единой методологии и на единой программно-технической платформе для хранения документов на портале.

На сайте центра трансфера технологий также можно дополнительно разместить следующую информацию: ответы на наиболее часто задаваемые вопросы, а также возможность для посетителей сайта задать свой вопрос консультанту и получить на него ответ, доступ к нормативно-правовым, налоговым, статистическим, таможенным документам регионального уровня, информационная база по инновационным разработкам и т.д.

Разработанная модель создаст новый уровень взаимоотношений между малыми инновационными предприятиями, высшими учебными заведениями, потенциальными заказчиками и в конечном итоге, будет способствовать пересмотру мер государственной поддержки подобных организаций, соответственно, и объемов их бюджетного финансирования.

Таким образом, задачами информационной поддержки инновационной деятельности на региональном уровне являются:

- создание платформы для интеграции метаданных по региональным инновациям на Интернет-сайте;
- в целях реализации комплексных инновационных проектов интегрировать технологические профили коммерциализуемых проектов и разработок регионального уровня в «Единую сеть инновационной инфраструктуры ЮФО»;
- установить долгосрочные контакты с представителями частно-государственного сектора, бизнес-сообщества посредством участия в различных региональных, всероссийских и международных выставках, форумах, семинарах, тренингах и др.

Усилия региона должны быть направлены на создание и развитие недостающих звеньев, на разработку информативного и методического обеспечения объектов инновационной инфраструктуры; тиражирование положительного опыта объектов инфраструктуры. Это позволит выстроить целостную систему, обеспечивающую продвижение получаемых в научно-технической сфере новых знаний к рынку по всему инновационному циклу.

ЛИТЕРАТУРА

1. Багриновский К.А., Хрусталева Е.Ю. Трансфер технологий // ЭКО. 2003. № 5.
2. Дунаевский Г.Е., Коверников Я.Б. и др. Порядок коммерциализации научно-технических разработок в классическом университете // Инновации. 2006. № 8.
3. Фурсенко А. Стратегия Российской Федерации в области развития науки и инноваций до 2010 г. // Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность. 2006. № 2.

СМИРНОВ А.П.

БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ И КАЗНАЧЕЙСКОЕ ИСПОЛНЕНИЕ БЮДЖЕТА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМИ УЧРЕЖДЕНИЯМИ

Сегодня образовательное учреждение имеет статус юридического лица, что предполагает наличие индивидуального лицевого счёта. Однако в настоящее время далеко не все руководители воспользовались этим правом. При новой системе исполнения бюджета счёт можно открыть только через казначейство. В связи с этим возникла непростая ситуация в образовательных учреждениях, двусмысленная. С одной стороны образовательные учреждения согласно закону «Об образовании» вправе размещать свои средства в любых банках и даже открывать валютные счета, а с другой – Министерство финансов Российской Федерации предписывает иметь счета только в казначействе. А это означает, что внебюджетные средства должны быть переведены на казначейское исполнение. Другими словами, все деньги, которые заработаны образовательными учреждениями, берутся под контроль государством. Исследования, проведённые в образовательных учреждениях Ставропольского края, показали, что руководители образовательных учреждений не могут оперативно распоряжаться финансами. Происходит это потому, что схема взаимоотношений с казначейством громоздка: необходимо заранее предоставить смету предполагаемых доходов, проект расходов, который еще необходимо расписать по статьям, затем надо получить документ от казначейства на право открыть счёт, в документе должны быть расписаны источники доходов и т.д. Образовательным учреждениям трудно представить свои нужды, а тем более новые источники доходов, не занесённых в смету, деньги приходят на счёт, но их не разрешается расходовать, так как запланировано одно, а требуется другое. Идет время. Теоретически «перебросить» финансы с одной статьи на другую можно, но это нужно объяснить, доказать, вновь утвердить.

Сложная ситуация с введением казначейства не смогла отразиться в образовательных учреждениях по вопросам благотворительности, меценатства, партнёрства, попечительства и спонсорства – пожертвования. До 2002 года образовательные учреждения, в лице руководителя оперативно распоряжались финансами и через банк. Это делалось достаточно быстро и значительно с меньшими «бумажными» процедурами. В образовательном пространстве стали быстро развиваться благотворительность, меценатство, партнёрство, попечительство и спонсорство. Одним словом, образовательные учреждения стали активно пополнять свой бюджет, привлекая внебюджетные источники финансирования. В связи с казначейским исполнением бюджета финансово-экономические отношения образовательных учреждений с жертвователями резко изменились. Развитие благотворительности, меценатства, партнёрства, попечительства и спонсорства подошло в настоящее время к такой черте, при которой заметно произошёл отток наиболее активных и деятельных жертвователей. Причин этому, может быть несколько. Остановимся, на наш взгляд, на наиболее значимых. Недостатки новой формы финансирования:

- снижение общей рыночной ориентации учебных заведений, т.к. ограничена их возможность оперативного управления своей хозяйственной деятельностью;
- усиление «бюджетного иждивенчества» и рост всех видов бюджетных затрат (чем больше планируемые затраты – тем больше бюджет учебного заведения);

- снижение функциональной эффективности внебюджетных средств, поскольку они покрывают текущие издержки учебного процесса;
- сокращение всех видов хозяйственных отношений с социальными партнёрами, т.к. перспектива каждый раз убеждать казначейство в целесообразности контактов отпугивает партнёров;
- снижение возможности найма высококвалифицированного персонала, т.к. размерность доплат и надбавок надо каждый раз согласовывать с казначейством.

Исследования позволили нам отметить, что в целом ведение финансирования образовательных учреждений Ставропольского края через казначейство породило широкий круг проблем и сложностей на фоне заявленных конструктивных целей укрепления бюджетной сферы. В силу указанных противоречий введение нового порядка сопровождается противодействием, обусловленным различными причинами. Нам удалось выяснить, что противодействия, которые имеют место в новой системе, обусловлены следующими причинами:

- административно-управленческими;
- финансово-экономическими;
- социально-экономическими;
- социально-психологическими.

Тем не менее, опыт, приобретённый при внедрении казначейской системы исполнения бюджета образовательными учреждениями Ставропольского края, является актуальным и значимым, требует к себе пристального внимания всех заинтересованных субъектов системы образования. К сожалению, в сфере образовательных услуг благотворительность, меценатство, партнёрство, попечительство и спонсорство в настоящее время меньше стали о себе заявлять.

В прошлом году в материалах Госсовета условием успешной модернизации системы образования было объявлено увеличение бюджетных расходов ежегодно на 25%. По данным депутата Госдумы Олега Смолина этот уровень в бюджете 2005 года не достигнут. Повышение есть, но не на 25%. Кроме того, запутанная и неэффективная система получения и расходования школой средств позволяет говорить о том, что общее увеличение вложенных в образование государством средств возвращается самому государству в виде платежей естественным монополистам, больших налогов с мизерной заработной платы, огромных налогов с дополнительных образовательных услуг. Так что повышение затрат государства на образование – это, судя по всему, скрытое повышение государством своих же доходов. Общие активные действия правительства в области экономики образования иначе как разрушительными не назовёшь. Методология действий правительства проста: уравнивать школу в правах и обязанностях с государственными структурами и с коммерческими предприятиями одновременно. Исследования, проведённые нами в образовательных учреждениях Ставропольского края, позволили установить, что в школах и детских садах существует та же система учёта получения и расходования средств, что и в бюджетных структурах, и та же система налогообложения, что и в коммерческих организациях. Например, перевод расчётов в казначейство лишил директоров школ и заведующих детсадом всякого стимула переходить на финансовую самостоятельность, потому что снова вернулась та ситуация, когда покупка каждой мелочи означает бесконечные согласования. Но теперь ещё надо предоставить данные, что руководитель образовательного учреждения купил самый дешёвый мел для учебных целей, который только продаётся в городе или районе, где находится учебное заведение. Мало того, что руководитель не может купить мел, если ему выделены деньги на мыло, так его ещё и накажут, если обнаружится, что он не провёл тендер на покупку этого мела. Всё заканчивается тем, что мел вообще никто не покупает, а он появляется с помощью родителей нелегально.

Исследования позволили нам сделать вывод, что переводом всех счетов образовательных учреждений в казначейство практически приостановлена всякая юридическая самостоятельность их, предусмотренная Законом «Об образовании». А введение уплаты налогов на добавленную стоимость и дорожного, что в сумме составило 25%, заставляет руководителей либо резко повышать стоимость дополнительных образовательных услуг, что почти нереально, либо, чтобы сохранить уровень образования в школе, идти на нарушения. И тут уж такой простор для проверяющих органов различных мастей и уровней, что чиновник почувствует

себя просто полным хозяином положения. Мы это хорошо почувствовали, когда в ряде территорий Ставропольского края федеральные экспериментальные площадки, получившие гранты Министерства образования, тут же стали объектом пристального внимания со стороны местных управлений образования: их заставляли отдать часть гранта в пользу территории или даже местного управления. Хотя есть утверждённая смета, в которой такие отчисления не предусмотрены.

Но чем жёстче общий карательный режим финансово-хозяйственной деятельности, чем детализированнее статьи расходования школьных денег, чем непосильнее налог на образовательную деятельность, тем выше рента чиновника. И тем безысходнее положение директора школы. Начинает работать принцип: отдай и грехи. Это деморализует школу, создает атмосферу страха и подозрительности в директорском сообществе. А ведь директор школы – основа системы образования. Не на министре, не на начальниках управлений и даже не на мэрах городов, а именно на директорах держится школа. Это золотой запас России, а его превратили в униженное и бесправное сообщество

...Гегель [3] писал, что гражданское общество рождается в отношениях полиции и гражданской корпорации. Чем больше прав у полиции – тем меньше гражданского общества. Чем сильнее сообщества – тем больше гражданских прав и свобод и эффективнее хозяйствование, Система образования России якобы модернизируется. Но в отсутствие средств на развитие она быстро превращается в модель полицейского надзора, делающего ставку совсем не на свободу образовательного предпринимательства и гражданские потребности в образовании. И не на полное обеспечение государством условий образовательной деятельности. А на превращение учителя и директора в просителя перед благотворителями, меценатами, попечителями и спонсорами для демонстрации эффективности образовательной политики государства. К сожалению, с введением казначейского исполнения появились некоторые причины, не способствующие быстрому и качественному развитию благотворительности. Среди причин, необходимо выделить: отсутствие налоговых льгот и преференций для благотворителей, меценатов, попечителей и спонсоров.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Апресян Р.Г.* Дилеммы благотворительности // *Общественные науки и современность.* 1997. № 6.
2. *Воронина Т.Д.* Производственно-коммерческое предприятие региона как субъект региональной социальной политики // *Благотворительность в России. Социальные и исторические исследования.* 2001.
3. *Гегель Г.* *Философия права.* М., 1990.
4. *Искандерова Е.* *Казначейство // Лидеры образования.* 2002. № 3.

СТЕФАНОВА И.В.

КОМПЛЕКСНОЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Формирование системы управления хозяйством на уровне любой степени локализации [2, с. 102], и в особенности на уровне муниципальных образований должно опираться на комплексное изучение факторов, оказывающих влияние на социально-экономическое развитие территорий.

В новой редакции ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» заново сформулирован перечень вопросов и требований к деятельности этого института демократического общества. Совокупность предметов ведения местных властей, отраженная в этом документе, представляется более четкой и взвешенной с позиции соотнесения с финан-

совыми возможностями муниципальных образований. Это, прежде всего, касается вопросов текущего функционирования местного сообщества. Однако в число полномочий органов местного самоуправления входит принятие и организация выполнения планов и программ комплексного социально-экономического развития муниципального образования. Именно данные полномочия характеризуют необходимость и важность программного подхода к комплексному социально-экономическому развитию современных муниципальных образований.

Такое развитие правомерно рассматривать как процесс изменений в местной экономике, направленный на улучшение качества жизни населения, проживающего на данной территории.

Развитие муниципалитетов в условиях рынка обеспечивается соединением в единое целое регулирующих и управленческих решений, осуществляемых независимо друг от друга самостоятельными субъектами (предприятиями, организациями, различными объединениями жителей, отдельными гражданами, семьями). Поселение, в свою очередь, являясь своеобразным субъектом рыночных отношений, выходит на рынок со своими специфическими продуктами (товарами, услугами), конкурирует на рынке за ресурсы (материальные, инвестиционные, трудовые), работает над созданием положительного образа для внешних и внутренних партнеров, развивает свои конкурентные преимущества. Усиление требований по данным направлениям предполагает реальное внимание органов местного самоуправления к формированию благоприятной социально-экономической среды.

Комплексное социально-экономическое развитие муниципального образования можно рассматривать как качественное изменение жизни населения муниципального образования, вызванное целенаправленными действиями органов государственной власти и местного самоуправления и выражающееся в повышении реальных доходов населения, связанного с улучшением конкурентных преимуществ и финансовых результатов деятельности всех хозяйствующих субъектов муниципального образования, росте качества, количества и ассортимента, предоставляемых на территории муниципального образования благ и услуг и улучшении их распределения [3, с. 3]. Это обуславливает постановку главной цели комплексных программ муниципального развития является создание качественной муниципальной среды, понимаемой в виде совокупности благоприятных условий для жизни населения и деятельности хозяйствующих субъектов. Благоприятные условия для жизни населения – это возможность полноценной занятости, получения высоких и устойчивых доходов, доступность широкого спектра социальных услуг, соблюдение высоких экологических стандартов жизни. Благоприятная предпринимательская среда рассматривается как комплекс юридических, налоговых (уровень местных налогов), организационных и прочих условий, стимулирующих сохранение и развитие хозяйственной деятельности в различных формах.

Одной из важнейших тенденций в мировой практике управления муниципалитетами является растущая конкуренция городов. Вопрос о привлекательности города решают такие группы заинтересованных лиц, как жители, предприниматели, инвесторы, посетители. Предприниматели и инвесторы оценивают такие факторы, как качество рабочей силы, экономическая структура, местная база знаний, налоговый и инвестиционный климат (особенно уровень местных налогов), телекоммуникации, международная доступность, близость рынков и наличие финансовых ресурсов. Необходимым условием экономического развития является также качество жизненной среды [3, с. 3].

Для достижения этого требуются скоординированные действия со стороны органов местного самоуправления, жителей и субъектов хозяйственной деятельности. Наиболее эффективной формой координации усилий по продвижению поселений в рыночной среде является подготовка комплексных программных документов. При сравнении традиционного «западного» и российского подходов к планированию комплексного социально-экономического развития обнаруживаются достаточно существенные различия.

В странах с развитой рыночной экономикой комплексные плановые документы развития муниципальных образований формируются в условиях стабильной нормативной и организационной среды. Программы развития там ориентированы в первую очередь на укрепление экономической базы путем привлечения инвестиций для увеличения налогового потенциала и создания рабочих мест. Планы часто направлены на реализацию конкретных проектов, способных вывести муниципальную экономику на качественно иной уровень.

В России такие стабильные условия пока отсутствуют, это выражается в том, что сохраняется правовая и организационная неопределенность, не завершены основные институциональные преобразования на местном уровне, не отрегулированы рыночные механизмы управления землей и недвижимостью и т.д. Соответственно, центральной задачей планов и программ российских муниципалитетов становится формирование необходимых условий развития. Поэтому значительное место в них занимают мероприятия административного характера, направленные на реорганизацию и оптимизацию системы управления муниципальным хозяйством. При этом проектная часть, составляющая основу западных планов, в российской практике бывает недостаточно развита.

В период конца 1990-х – начала 2000-х гг. комплексный подход к решению проблем социально-экономического развития получил широкое признание среди муниципальных образований в российских регионах. Общее количество муниципалитетов, разрабатывающих разного рода комплексные концепции и программы, рассчитанные, по крайней мере, на несколько лет, оценить достаточно сложно, так как их список постоянно пополняется. В июле 2003 г. Специалисты «Леонтьевского центра» оценивали их количество примерно в 350. К 2007 г. их число существенно выросло.

Рассматривая комплексные плановые документы российских муниципальных образований, прежде всего можно отметить смену принципиальных установок в местном планировании – от антикризисных мероприятий к стратегическим разработкам. В середине и второй половине 1990-х гг. большая часть комплексных программ социально-экономического развития муниципальных образований носила кратко-, реже среднесрочный (3-5 лет) характер, охватывала в основном оперативные управленческие вопросы, и нередко носила «антикризисный статус». Отчасти это объяснялось советскими традициями планирования, но в большей мере – сложной социально-экономической ситуацией, в которой находились муниципалитеты. В центре внимания таких программ, как правило, были преобразования в наиболее проблемных сферах, таких как жилищно-коммунальное хозяйство, пассажирский транспорт, социальная поддержка.

С конца 1990-х гг. на фоне определенной стабилизации экономической и политической ситуации в стране и постепенного развития институтов местного самоуправления в комплексном планировании стала нарастать стратегическая «составляющая». Цели, задачи и проекты все чаще формулируются как общемуниципальные, затрагивающие интересы всего местного сообщества. Разработка и реализации планов все чаще опирается на профессионализм специалистов и демократических процедур.

Пионерами таких разработок стали крупные города России. Среди наиболее успешных проектов следует отметить Стратегический план Санкт-Петербурга, разработанный в 1996–97 гг., стратегию развития Казани, утвержденную в апреле 2003 г., комплексные программы Екатеринбурга, Омска, Новосибирска и некоторых других городов.

С конца 1990-х гг. использование стратегического подхода при планировании развития получает все более массовое распространение, в том числе среди средних и малых муниципальных образований. Большую роль в его популяризации сыграли программы технической помощи ЕС «ТАСИС», Фонда «Евразии», Агентства международного развития США, и, особенно, Института «Открытое общество» (Фонд Сороса). Заслуга последнего состоит не только в оказании десяткам муниципальных образований непосредственной поддержки в разработке комплексных программных документов, но и в систематизации опыта экспертного сообщества, работающего в этой сфере.

Активный всплеск интереса муниципальных образований к долгосрочному планированию, отмечаемый на рубеже 1990-х – 2000-х гг., играет свою положительную роль. Он способствовал всестороннему изучению социально-экономических условий развития муниципальных образований, стимулировал в муниципальных образованиях поиск наиболее эффективных путей решения стоящих перед ними задач, послужил толчком для повышения квалификации муниципальных кадров, позволил наладить как взаимодействие между различными структурами местного самоуправления, так и связь органов МСУ с общественностью и бизнесом. Несмотря на определенный скепсис в отношении долгосрочного (стратегического) планирования в условиях переходной экономики, им занимается все большее число му-

ниципальных образований, и это свидетельство того, что комплексное планирование – уже не дань моде, а определенная «глубинная» потребность.

Таким образом, главная задача управления социально-экономическим развитием территорий состоит в разработке и реализации стратегически-ориентированной социально-экономической политики, концептуально сформулированной в долгосрочных (стратегических) планах, соответствующей специфике настоящего этапа экономической реформы. При этом органы местного самоуправления сохраняют ответственность за решение проблем комплексного социально-экономического развития подведомственной территории, включая задачи ослабления негативных последствий политического и экономического реформирования для населения [2, с. 94].

Достижение комплексности развития напрямую связано с инвестиционной деятельностью. Это дает основание о том, что вопрос развития выражается в формировании стратегии развития и создании на ее основе эффективной модели управления инвестициями муниципальным образованием в лице органов местного самоуправления или непосредственно населения [3, с. 3].

В теории экономики территорий существует мнение о том, что устойчивое экономическое развитие муниципального образования, т. е. экономический рост, достигается в том случае, когда т. н. «изъятия» из экономического кругооборота муниципального образования возмещаются «инъекциями» в него. Под изъятиями понимаются: трансформация финансовых потоков в сбережения населения, налоги в бюджеты всех уровней, расходы на приобретение товаров, работ, услуг, произведенных за пределами муниципального образования. При этом важны инъекции, т.е. расходы бюджетов всех уровней на приобретение товаров, работ, услуг, произведенных на территории муниципального образования, инвестиции, а также на реализацию товаров, работ, услуг предприятиями, зарегистрированными на территории муниципального образования, «на экспорт» [1, с. 7].

Учитывая низкие фискальные возможности органов местного самоуправления, решение задачи превышения инвестиций над сбережениями возможно путем перераспределения доходов.

Перераспределение доходов позволит, согласно кейнсианской экономической теории, повысить мультипликатор спроса, эффект которого заключается в том, что увеличение инвестиций приводит к увеличению доходов населения соответствующей территории, причем на величину большую, чем первоначальный рост инвестиций.

Другим вариантом увеличения мультипликатора спроса является создание на территории муниципального образования такого инвестиционного климата, который будет стимулировать хозяйствующих субъектов и население отказаться от сбережений в пользу инвестирования.

Необходимым представляется превышение расходов бюджетов всех уровней на приобретение товаров, работ, услуг и трансферты населению над налоговыми изъятиями из экономического кругооборота муниципального образования. Очевидно то, что влияние органов местного самоуправления на бюджетно-налоговую политику в стране является минимальным.

В настоящее время на местном уровне нет необходимой заинтересованности в проведении структурных реформ, обеспечении равных условий конкуренции, привлечении экономической активности и инвестиций, сокращении субсидий экономике. Одной из причин такой ситуации называется неопределенность финансово-экономической ответственности органов местного самоуправления, связанная, в свою очередь, с чрезмерной централизацией официальных налогово-бюджетных полномочий.

Таким образом, воздействовать на второй фактор экономического роста (превышение расходов бюджетов всех уровней над налоговыми изъятиями) следует таким образом, чтобы муниципальный заказ, а также поставки товаров, работ и услуг для государственных нужд субъекта РФ, где расположено муниципальное образование, и РФ в целом максимально обеспечивались хозяйствующими субъектами рассматриваемого муниципального образования.

Следует подчеркнуть также актуализацию превышения “экспорта” продукции, работ, услуг, произведенных на территории муниципального образования, над их “импортом”.

Таким образом, факторный анализ экономики муниципального образования позволяет сформулировать требование о том, что одним из типов точек экономического роста муниципального образования, требующим, инвестирования, являются отрасли рыночной специализации муниципального образования, а также отрасли, производящие конкурентоспособную импортозамещающую продукцию. При этом следует отметить, что для каждого конкретного муниципального образования мультипликатор спроса снижается участием в цепочке “спрос-предложение” хозяйствующих субъектов, зарегистрированных на территории других муниципальных образований.

Тем не менее, приоритетное развитие отраслей рыночной специализации муниципального образования ограничивается тем, что отрасли специализации в масштабах муниципального образования имеют стремление к максимальному использованию всех территориальных ресурсов в ущерб другим отраслям и сферам муниципальной экономики. В то же время комплексность социально-экономического развития далеко не однозначно определяется ростом отраслей специализации, следствием которого является формирование и развитие комплекса производственных инфраструктурных отраслей и отраслей социальной сферы, также потребляющих часть территориальных ресурсов. Последнее обстоятельство служит объективным фактором, сдерживающим возможности роста отраслей специализации, обуславливает возникновение противоречий в их развитии, как и прочих отраслей экономики муниципального образования. Поэтому перед органами местного самоуправления при разработке инвестиционной политики должна стоять цель определения того, что более приоритетно для муниципального образования: обеспечение высоких темпов экономического роста, что при прочих равных условиях создаст условия для развития отраслей инфраструктуры и социальной сферы и достижения комплексности социально-экономического развития, либо максимальное содействие развитию именно отраслей, дополняющих комплекс отраслей рыночной специализации муниципального образования, через устранение причин, объективно мешающих этому процессу. Эта цель должна корреспондировать с целью и задачами, определенными стратегией социально-экономического развития муниципального образования [4, с. 26].

Таким образом, приведенные обобщения позволяют сделать вывод о том, что в целях меньшей зависимости от факторов внешней среды в управлении инвестициями органам местного самоуправления необходимо увеличить инвестиционный потенциал местных бюджетов за счет расширения неналоговых поступлений, а также определить научный подход к управлению инвестициями. Именно такой подход позволит повысить комплексность социально-экономического развития муниципального образования, обеспечит реализацию программно-целевых методов в его управлении.

ЛИТЕРАТУРА

1. Антонюк В.С. Стратегические проблемы устойчивого развития города Челябинска // Город: проблемы и перспективы: Науч.-практ. Бюллетень. 2001. № 1.
2. Боровская М.А., Налесная Я.А. Управление социально-экономическими процессами развития города. Таганрог: Изд-во Кучма Ю.Д., 2006.
3. Иванов Е. факторы социально-экономического развития муниципального образования как объект управления инвестициями // Муниципальная экономика. Вопросы теории. 2004. № 1.
4. Методические рекомендации по формированию концепции социально-экономического развития муниципального образования. М.: РИЦ «Муниципальная власть», 2000.
5. Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 06.10.2003 №131-ФЗ.

СОВРЕМЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ

Среди огромного числа рисков, возникающих в процессе экономической деятельности, наиболее важным является финансовый риск, поскольку, прежде всего, – это риск изменения финансового состояния, выражающийся: а) в возможности не достичь поставленной цели; б) в неопределённости прогнозируемого результата; в) в субъективности оценки прогнозируемого результата. В условиях объективного существования финансового риска и связанных с ним финансовых, моральных и других потерь возникает потребность в управлении им. Основными задачами при построении структуры управления финансовыми рисками в организации является повышение финансовой устойчивости и совершенствование механизмов управления.

Финансовая сфера – это быстро и необратимо развивающаяся сложная система. Как верно замечает Ю. Воробьев: «Для таких систем характерно наличие упущенных возможностей (обычно нельзя вернуться к предшествующей ситуации и поступить в ней более разумно) и ограниченность времени, отпущенного на принятие стратегических решений» [2, с. 150]. Это означает наличие нескольких путей развития, новых возможностей, ограниченность методик долговременного прогноза. В этом аспекте развитие механизмов управления финансовым риском является одним из ключевых моментов устойчивого развития финансовой системы России.

Усложнение схем финансовых отношений приводит к необходимости наблюдения и предупреждения опасных ситуаций. Ярким примером служит финансовый кризис 1998 года. Недооценка рисков структуры государственных ценных бумаг, перевес спекулятивных операций на финансовом рынке, некорректное расширение деятельности экономических субъектов с участием зарубежных партнеров без учета странового и рыночных рисков, увеличение обязательств по форвардным контрактам на поставку валюты и обязательств по кредитам от зарубежных банков, приводящих к резкому увеличению подверженности рыночным рискам, в первую очередь, процентному и валютному – все это привело к кризису 1998 года. Только после всех деструктивных событий стало уделяться пристальное внимание вопросу управления финансовыми рисками в России.

Возросшая необходимость учета именно финансовых рисков в экономической деятельности привела к выделению особого рода профессиональной деятельности – риск-менеджменту. Главными задачами специалистов этой области являются: обнаружение и ранжирование финансовых рисков; оценка степеней рисков; разработка комплекса мер по предупреждению и снижению рисков, приемлемость использования различных финансовых инструментов. Современный риск-менеджмент основан на новой концепции, предполагающей интегрированное управление рисками в масштабах всей экономической структуры.

Исследователи в области управления рисками определяют различные временные рамки становления риск-менеджмента. А. Лобанов, С. Филин, А. Чугунов связывают становление риск-менеджмента как самостоятельной дисциплины в рамках финансовой теории с упразднением Бреттон-Вудсской системы фиксированных валютных курсов и опубликованием Ф. Блэком и М. Шоулзом знаменитой формулы оценки стоимости опционов, то есть с элементами развития теории рыночных рисков [7]. В. Акимов, В. Лесных и Н. Радаев отводят возникновению риск-менеджмента как философии стратегического управления более позднее время – середину 90-х годов. В поддержку их мнения о том, что этому процессу предшествовали ряд факторов и тенденций: «...глобализация мировой экономики, процесс дерегулирования, развитие рынка производных финансовых инструментов, информационно технологическое развитие и другие» [1, с. 235]. Добавим усиление человеческого фактора, проявляющегося углублением мотивации управления финансовыми рисками.

Проблема управления финансовыми рисками в России не обрела еще окончательной формы. Отчасти, это связано с отсутствием интереса к финансовым рискам вообще в эпоху

экстенсивного развития народного хозяйства страны с господством административных методов управления. Российский риск-менеджмент, с одной стороны, имеет возможность использования самого современного западного опыта в данной сфере, с другой – этот самый опыт западных компаний еще не достаточен для формулирования четких концепций и методик, поскольку они также находятся на начальном этапе внедрения. Как справедливо, отмечает Н. Литвиненко: «Опыт реализации проектов в области управления рисками в российских компаниях показал, что со своей организационной стороны многие российские компании уже готовы к внедрению систем управления рисками, но корпоративная система управления, сложившаяся в России требует серьезной адаптации западных теоретических и практических разработок в данной сфере» [3, с. 3].

Согласно традиционному представлению о системном образовании объектом управления финансовыми рисками является совокупность рисков, возникающих в процессе финансовой деятельности какого-либо экономического агента, являющегося субъектом управления. Современное отношение экономических субъектов к задаче управления финансовыми рисками разделяется на три подхода.

Первый подход заключается в том, что управление финансовыми рисками не главная задача финансовой деятельности, так как большинство российских компании не имеют достаточного масштаба, а руководители являют собой единое средство решения производственных задач.

Второй подход переводит задачу управления финансовыми рисками в профессиональную сферу отдельных субъектов, деятельность которых ограничена системой лимитов – банки среднего размера и крупные инвестиционные компании, разделение труда в которых коснулось, в основном, области продажи банковского и финансового продукта, но не области управления финансами вообще и рисками, в частности.

Третий подход заключается в выделении управления финансовыми рисками, как задачи, решением которой занимается специально созданный аналитический отдел, формирующий единую информационную базу данных по возможным рисковым ситуациям и реализующий различные решения в условиях риска.

Управление финансовыми рисками – это сложная комплексная процедура, основанная на статистических расчетах, и в значительной степени меняющая технологии финансового института. Поэтому управление рисками, как самостоятельный вид деятельности, высшая форма разделения труда на современном этапе, доступная только высоколиквидным крупным агентам рынка. Однако не отрицается тот факт, что экономический субъект в процессе финансовой деятельности в условиях рыночной экономики проходит все три стадии развития системы управления финансовыми рисками: игнорирование, частичное использование некоторых методов управления и осознанный комплексный риск-менеджмент. Построение системы управления финансовым риском в рамках компании базируется на желаниях руководства и не регламентируется государственными нормативными документами, либо строится на личностных интересах субъекта, проводящего финансовые операции. Однако управленческие структуры на современном этапе стали воспринимать риск-менеджмент как стратегическое направление деятельности.

Соглашаясь с Е. Фоминой, исследовавшей практическую сторону управления рисками [5], выделим наиболее значительные изменения в технологии управления финансовыми рисками: 1) управление кредитными и рыночными рисками стало более взаимосвязным; 2) выросла значимость управления рисками ликвидности; 3) значительно увеличился набор базовых сценариев, используемых в стрессовом тестировании.

Позитивным моментом кризиса является интенсивность процесса осознания и повышения культуры риска, создания понятийного аппарата. Произошло разрушение стереотипного представления об управлении рисками только на уровне производственного процесса и охраны труда, повысив мотивацию управления финансовыми рисками для обеспечения финансовой устойчивости. Уже сейчас каждая пятая крупная компания в России имеет в своем штате специалиста в области управления финансовыми рисками, в то же время постепенно увеличивается спрос на таких специалистов, что сигнализирует о возрастании значимости риск-анализа в системе управления финансового института.

Основной целью создания структуры управления финансовыми рисками как системы является повышение эффективности работы, снижение потерь и максимизация дохода. Придерживаясь ее, руководители финансовых организаций начнут выстраивать комплексную систему управления финансовыми рисками только тогда, когда осознают, что это позволит существенно повысить эффективность бизнеса и обеспечит устойчивый рост прибыли. Отражением отношения топ-менеджмента к рискам управляемого бизнеса служит общеорганизационная политика управления финансовыми рисками.

Условия переходной экономики явились источником повышения статуса риск-менеджмента в системе управления. Экономика переходного периода обладает специфическими характеристиками, отличающими ее от экономики, находящейся в более стабильном развитии, совершенствующая присущие ей финансовые институты, связи и отношения. По словам Е. Гайдара: «Экономика переходного периода происходит путем возникновения на этапе перехода новых институтов, связей и отношений, соответствующих нарождающемуся социально-экономическому строю и вытесняющих старые. В результате возникают новые макро- и микроэкономические закономерности и тенденции, социальные и политические изменения, возникают новые задачи экономической политики» [3].

К подобным преобразованиям переходного периода относятся появление новых финансовых институтов (объединенных финансовых групп, паевых инвестиционных фондов, хедж фондов и т.п.), развитие и становление системы управления финансовыми рисками, внедрение новейших методов, приемов и мероприятий, позволяющих в определенной степени прогнозировать наступление рискованных событий и принимать меры к исключению или снижению отрицательных последствий наступления таких событий. Более того, риск-менеджмент в рамках компании обретает новую парадигму (табл. 1).

Таблица 1

Риск-менеджмент в рамках организации – основные черты новой и старой парадигмы.

<i>Старая парадигма</i>	<i>Новая парадигма</i>
Фрагментированный риск-менеджмент: отдельная структура самостоятельно управляет рисками	Интегрированный, объединенный риск-менеджмент: управление рисками координируется высшим руководством; каждая структура организации рассматривает риск-менеджмент как часть своей работы
Эпизодический риск-менеджмент: управление рисками осуществляется дискретно по необходимости	Непрерывный риск-менеджмент: процесс управления рисками непрерывен
Ограниченный риск-менеджмент: касается страхуемых финансовых рисков	Расширенный риск-менеджмент: рассматриваются все риски и возможности их исключения

Компания любого сектора экономики, основываясь на комплексном подходе к риску, способна всесторонне оценить свои возможности, в том числе и снизить издержки финансовых операций. Интеграция риска в рамках компании обеспечивается грамотной работой, как руководителей, так и сотрудников. Непрерывный процесс последовательного управления финансовыми рисками позволит более качественно идентифицировать риски и обозначить круг их влияния на деятельность компании.

Таким образом, деятельность экономических агентов в условиях рыночной экономики требует комплексного подхода к финансовым рискам и повышения интереса к развитию системы управления финансовыми рисками, с целью укрепления безопасности финансовой деятельности. Развитие систем риск-менеджмента в рамках отдельных экономических субъектов позволит укрепить и качественно обосновать становление риск-менеджмента в России в целом. Консолидация усилий разных экономических агентов позволит создать инфраструктуру и успешные инструменты управления финансовыми рисками, что в свою очередь повысит инвестиционную привлекательность и конкурентоспособность. Однако специфика российского рынка требует построения собственного набора факторов риска, а готовые западные решения для оценки рисков могут служить примерами практических решений реализации накопленной теоретической базы. По мнению В. Черкасовой, многие западные технологии

управления финансовыми рисками, рассчитанные на управление классическими макроэкономическими параметрами (экономической стоимостью бизнеса, прибылью), не оправдывают себя в России, так как «целью предприятий часто выступает не планомерная прибыль, а сиюминутные денежные поступления» [6, с. 35].

Такие финансовые риски, как операционные и кредитные, носят локальный и субъективный характер, поэтому структура управления ими строится в рамках деятельности конкретного российского экономического агента. Нельзя не сделать акцент на необходимости повышения статуса в управлении наиболее опасными финансовыми рисками, коими являются рыночные риски. Характерными чертами рыночных рисков (валютного и процентного) являются непредсказуемость, сложность анализа и глобальность влияния на экономические показатели. В связи с этим, выделение в системе управления финансовыми рисками подструктуры управления рыночными рисками позволит финансовым институтам адаптироваться к рисковым ситуациям рыночной экономики; принимать обоснованные решения на основании полной информации по управлению портфелем, диверсификации финансовых инструментов и хеджированию рыночных рисков; продемонстрировать субъектам международного финансового рынка высокий уровень управления рисками, а также укрепить положительный имидж; поднять профессиональный уровень сотрудников финансового института и общую корпоративную культуру за счет лучшего понимания рисков, которым подвержен российский финансовый бизнес, а также за счет обучения передовым методам управления рыночными рисками.

ЛИТЕРАТУРА

1. Акимов В., Лесных В., Радаев Н. МЧС России. Риски в природе, техносфере, обществе и экономике. М.: Деловой экспресс, 2004.
2. Воробьев Ю., Малинецкий Г., Махутов Н. Управление риском и устойчивое развитие. Человеческое измерение // Общественные науки и современность. 2000. № 6.
3. Ййдар Е.Т. Экономика переходного периода // www.iet.ru/publication.php?folder-id=44&publication-id=1073
4. Литвиненко Н.П. Построение системы управления рисками промышленной компании: Автореферат дисс. ... канд. экон. наук. М.: МГУ // <http://fc.econ.msu.ru/Avtoref-Litvinenko.doc>
5. Фомина Е. Управление рисками: современные тенденции и практика // Рынок ценных бумаг. 2000. № 18.
6. Черкасова В. Комплексный подход к управлению рисками // РИСК. 2005. № 2.
7. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / Под ред. А. Лобанова, А. Чугунова. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996.

ТЕУНАЕВ Д.М.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ОПТИМИЗАЦИИ МЕХАНИЗМА РЫНОЧНОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ЭНЕРГОЗОНЫ НАЦИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА РФ

Государственная структурная и антимонопольная политика исходит из того, что в ряде случаев система вертикальной интеграции на рынке повышает эффективность производства и благосостояния общества. Использование вертикального контроля может быть оправданным, несмотря на то, что он повышает степень монополизации рынка. Монополизм, а следовательно и повышение цен служат платой за снижение издержек производства и решение проблем, связанных с неадекватным выполнением контрагентами своих обязательств по заключенным транзакциям.

В российской экономике существуют следующие виды вертикального контроля:

- оформленные отношения вертикальной интеграции;
- паллиативные отношения вертикальной интеграции (ФПГ, дочерние предприятия нефтяных компаний);
- нелегитимные отношения вертикальной интеграции.

С точки зрения эффективности экономических решений, интересов покупателей на ответствующих рынках, а также государственной структурной, налоговой и антимонопольной политики предпочтительной формой вертикального контроля является вертикально-интеграционная единица, созданная на основе объединения собственности. Альтернативными формами вертикально-интеграционного объединения служат холдинги и корпорации. Выбор между ними обусловлен особенностями технологической цепочки и рыночной конъюнктуры. В случаях, когда рынки и промежуточной, и конечной продукции являются по преимуществу локальными, и технология производства не накладывает ограничений на выбор поставщика и потребителя, предпочтительной формой объединения служит холдинг. Корпорация как форма предпочтительна в случаях высокой концентрации производства на федеральном рынке и существовании ограничений на выбор поставщика – потребителя, порождаемых спецификой технологии.

В российской экономике существует особая форма рыночной организации – новый монополизм. Поэтому считаем целесообразным осуществление тандема мероприятий по совершенствованию: информационно-статистические базы принятия решения; нормативной составляющей экономического хозяйства.

Мероприятием, направленным на совершенствование информационной базы, должна стать разработка единой системы государственного наблюдения за специфическими отношениями вертикального контроля в России, эта система должна быть ориентирована:

- 1) на статистику использования давальчества как на макро- (его доля в поставках сырья в разных отраслях промышленности), так и на отраслевом уровне и уровне предприятий (крупнейшие поставщики сырья, осуществляющие давальческие операции; длительность давальческих отношений и т.д.). Это даст возможность предсказывать направления «теневого» вертикального контроля в экономике;
- 2) мониторинг предприятий, связанных отношениями «материнской – дочерней компании», что позволит наблюдать за развитием наиболее предпочтительной формы вертикального контроля в экономике России – вертикальной интеграцией в форме слияний и поглощений;
- 3) статистику динамики цен на разных этапах технологической цепи, когда производители промежуточной и конечной продукции не связаны отношениями вертикальной интеграции, это поможет определить ключевых агентов вертикального контроля вдоль схемы движения продукта;
- 4) анализ системы вертикального контроля в отраслях промышленности России; определение ключевых агентов рынка – инициаторов вертикального контроля поможет обоснованно планировать и осуществлять структурную политику.

В целях компаративного анализа затронутых проблем отметим основные проблемы, обусловленные отсутствием механизма подчиненности региональных энергетических комиссий федеральной власти:

- нерешенность вопроса о разделении функций регулирования между энергетическими комиссиями и органами местных администраций;
- отсутствие обязательности подчинения регулирующим органам для всех хозяйствующих субъектов, функционирующих в отрасли;
- использование только затратных механизмов регулирования тарифов, не создающих стимулов к снижению производственных издержек;
- отсутствие связи между планируемыми потоками электроэнергии и мощности, положенными в основу тарифа, и реальными потоками;
- большая трудоемкость процедуры регулирования на основе метода «затраты-плюс»;
- расширение состава генерирующих мощностей делает невозможным регулирование индивидуальных тарифов электростанций на основе метода «затраты-плюс» и требует упрощения процедур рассмотрения обоснований материалов.

Таким образом, направления регулирования монополии и конкуренции на рынках России определяются задачами формирования хозяйственной системы, обеспечивающей эффективность рыночного производства внутри страны.

В современных условиях развития отечественной экономики в качестве основных задач в этой области можно выделить следующие:

- ограничение монополистической деятельности на конкурентоспособных рынках производства и распределения общественных благ;
- стимулирование развития среднего и малого бизнеса;
- регулирование деятельности субъектов естественной монополии.

Реализация задач становления конкурентоспособного национального производства требует выработки мероприятий по стимулированию деятельности монополии, факторы формирования которой определяются технологически взаимозависимым производством.

Функционирование отраслевых монополий должно стать приоритетным направлением координирующей промышленной политики РФ, которую надо строить на основе перспективных прогнозных оценок потребностей в услугах и продукции отраслевых монополий на отечественном и мировом рынках с императивом национальных экономических интересов.

Факт отказа исполнительной и законодательной ветвей власти в РФ от термина «естественная монополия», вернув этому явлению его истинную, «инфраструктурную» сущность, говорит о начале серьезного переосмысления их роли в российской экономической жизни [1].

В контексте изложенного опишем мероприятия по совершенствованию нормативной базы и ее правоприменения.

1. Изменение правового статуса ключевых агентов нелегитимных отношений вертикального контроля. Это относится к поставщикам давальческого сырья. Но в настоящее время ожидать такого рода политики по инициативе агентов вертикального контроля нет никаких оснований, так как существующее положение позволяет им достаточно эффективно контролировать деятельность производителей, одновременно перекладывая на них основную часть налогового бремени и хозяйственного риска.
2. Уточнение критериев антимонопольной политики в отношении вертикального контроля. В настоящее время законодательство запрещает соглашения неконкурирующих хозяйствующих субъектов, один из которых занимает доминирующее положение, а другой является его поставщиком или покупателем, если соглашения могут иметь своим результатом ограничение конкуренции. Разрешается иметь подобные соглашения в том случае, если хозяйствующие субъекты докажут, что положительный эффект от их действий превысит негативные последствия для рассматриваемого товарного рынка. В то же время в соответствующих законодательных актах зарубежных стран положения, касающиеся вертикальной интеграции и вертикального контроля, формализованы весьма актуально.

Можно сформулировать три фактора, способных рассматриваться в качестве положительных критериев вертикальной интеграции:

- 1) снижение региональной цены;
- 2) повышений налоговых поступлений в бюджет;
- 3) расширение объема экспорта.

Считаем целесообразным более подробно рассмотреть методологию госконтроля в сфере естественных монополий.

Методы и инструментарий государственного контроля деятельности монополистических образований в национальном хозяйстве России, способствующие повышению эффективности реализации их экономических интересов включают:

- 1) создание эффективных условий государственного регулирования деятельности монополистических образований;
- 2) развитие форм и повышение качества государственного контроля за хозяйственной деятельностью предприятий – естественных монополий;
- 3) введение системы государственного контроля за соблюдением субъектами рынка установленных правил осуществления хозяйственной деятельности, лицензионных требований и ограничений, установленных в их лицензиях;
- 4) отделение органов регулирования естественных монополий от антимонопольных органов, по мере наделения органов регулирования монополистических образований

- функциями, позволяющими контролировать все основные условия их договоров с потребителями;
- 5) создание на всех уровнях регулирования независимых профессиональных регулирующих органов;
 - 6) внедрение многоуровневой системы государственного регулирования естественных монополий через профессиональные специальные регулирующие органы;
 - 7) формирование независимых органов регулирования региональных и муниципальных естественных монополий;
 - 8) сохранение ценового регулирования участков рынка, занимающих на нем доминирующее положение, до достаточного увеличения доли на рынке независимых производителей, введение ограничений на процессы горизонтальной и вертикальной интеграции финансового и промышленного капитала;
 - 9) подготовка квалифицированных кадров для органов контроля за деятельностью естественных монополий.

Необходимо уделить особое внимание созданию законодательной базы, формирующей механизмы реализации Стратегии экономического развития России до 2020 г., для чего целесообразно ускорить работу по подготовке и принятию федеральных законов: «О федеральных энергетических системах», «О государственном регулировании тарифов на услуги субъектов естественных монополий», «О концессиях», «О магистральном трубопроводном транспорте», «О государственном регулировании в области добычи и использования угля», и др. [2].

Целесообразно детерминировать следующие конституирующие признаки механизма рыночной энергозоны отечественного рынка:

- обеспечение невмешательства исполнительной власти в функционирование конкурентной среды на стороне одного из экономических агентов;
- недопущение использования государственной помощи для создания неравных условий конкуренции.
- совершенствование и оптимизация взаимоотношений между крупными предпринимателями и субъектами малого предпринимательства – использование потенциала малых предприятий в ускорении процессов реструктуризации отраслей и реформирования предприятий – упрощение механизма и процедуры заключения договоров концессии.

Необходимо использовать потенциал структуры отраслевых монополистов, предполагающего поддержку организационно-административными мерами процесса формирования новых независимых производителей и поставщиков продукции естественных монополий, а также новых организаций – субъектов рынка, оказывающих на конкурентной основе услуги на монопольных рынках.

Особенности механизма рыночной устойчивости естественных монополий в РФ нацелены в первую очередь:

- на введение недискриминационных тарифов на услуги по транспортировке продукции по инфраструктурным сетям (линиям электропередач, магистральным трубопроводам, железным дорогам, линиям электрической связи);
- отладку механизмов доступа независимых производителей к этим сетям;
- мобилизацию всех внутренних резервов предприятий – естественных монополий по сокращению избыточных затрат и повышению эффективности хозяйственной деятельности, в том числе путем сокращения текущих затрат и их оптимизации;
- эффективный контроль поступлений и использования доходов;
- проведение инвентаризации осуществляемых инвестиционных проектов и отказ от реализации убыточных;
- установление контроля инвестиционных затрат естественных монополий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Государственное регулирование естественных монополий: опыт, проблемы, перспективы / Под ред. О.В. Коломейченко, В.Н. Ворожейкина. СПб., 2000.
2. Коржубаев А.Г. Закономерности глобального энергообеспечения и нефтегазовая политика России // ЭКО. 2005. № 10.

ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ БАЗОВЫХ СЕГМЕНТОВ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

Для современного представления рынка как экономической категории необходимо проследить исторический процесс его становления и эволюции. Одним из первых рынок определил античный мыслитель Аристотель. Для него рынок – это торговля. В средние века рынок считали единственным источником богатства. А. Смит в 17 веке писал о решающей роли стихийного рынка («невидимой руки») в регулировании и развитии общественного производства. С. Сисмонди изучил противоречия между внутренней и международной рыночной торговлей. К.Маркс давал характеристику рынка как «огромного скопления товаров». Он рассмотрел некоторые его разновидности, такие как капиталистический рынок, рынок рабочей силы и другие. Своими исследованиями К. Маркс внёс огромный вклад в теорию рынка.

Несмотря на многовековое изучение, общепризнанного научного понятия этой категории не существует. Поэтому сложилось множество различных, порой противоречащих друг другу определений. Большинство их освещают лишь некоторые стороны рынка, вследствие чего складывается его неполное понимание. Отсюда появляется необходимость проанализировать самые распространенные определения этой экономической категории.

При анализе самого распространенного в западной литературе определения рынка как места, где совершается массовый товарный обмен явно видно, что это скорее поверхностный, нежели экономический подход к вопросу. Это определение выражает обывательское представление о рынке.

Американский экономист Ф. Котлер определил рынок как совокупность существующих и потенциальных покупателей товара, уделяя особое внимание покупателю [2]. Такое определение рынка является не полным и односторонним.

Для современных западных экономистов характерно наиболее широкое раскрытие в определении содержания указанной категории. Долан Э.Д. и Линдсей Д.Е., выражая точку зрения многих западных экономистов, считают, что рынок – это любое взаимодействие, в которое вступают люди для торговли друг с другом [1, с. 19]. Данное понимание рынка имеет большое практическое значение, так как из него следует, что одних экономических мер регулирования для современного полноценного рынка недостаточно.

Одно из самых современных определений рынка дали отечественные экономисты Попов Е.В. и Татаркин А.И. Они понимают под рынком систему отношений между продавцами и покупателями [3, с. 5]. Данные исследователи указывают на то, что собственником продаваемого товара продавцы могут и не быть, так как возможно действовать по поручению. Покупатели подразделяются на организации, государственные учреждения, конечные потребители, посредники, покупающие товары для последующей продажи. При поверхностном рассмотрении данное определение выглядит весьма безупречно, но при более глубоком и тщательном анализе становится видно, что данная точка зрения на понятие рынка имеет существенную неточность. Эта неточность состоит в том, что отношения при обмене товаров возникают как между продавцами и покупателями, так и внутри данных социальных групп. Для примера можно привести конкуренцию между продавцами в ходе реализации товаров или конкуренцию между покупателями в ходе приобретения товаров.

Рынок является по содержанию общественной реальностью. Под общественной реальностью понимается система определенных межлических отношений. Подводя итог вышеизложенному, давая наиболее полное и точное определение, можно сказать, что рынок – это система разнообразных договорных отношений между продавцами и покупателями (а также между самими продавцами и самими покупателями), где объектом является товар.

Важнейшей составляющей рынка является его сегмент недвижимости, который во многом определяет уровень социально-экономического развития территории. Относительно этого существуют различные точки зрения. В одном из вариантов рынок недвижимости трактуется как

определенный набор механизмов, посредством которых передаются права на собственность и связанные с ней интересы, устанавливаются цены и распределяется пространство между конкурирующими вариантами землепользователей. Мнение российских ученых в области региональной экономики можно выразить следующим определением: «...региональный рынок недвижимости представляет собой систему экономических отношений субъектов региональной экономики, обеспечивающих перераспределение земель, производственных и непроизводственных зданий, сооружений и других объектов недвижимости между собственниками». Есть еще одна позиция в определении рынка как сферы предпринимательской деятельности, направленной на извлечение прибыли из строительства, управления, эксплуатации, реконструкции, развития и гражданско-правовых сделок с объектами недвижимости. В общем понимании категории «рынок недвижимости» означает куплю-продажу раз личных объектов недвижимости.

Рынок недвижимости можно рассматривать, таким образом, как особую сферу рыночной экономики. Причем в литературе рынок недвижимости относят и к товарным рынкам, и к инвестиционным рынкам, и к финансовым рынкам, и к рынкам услуг.

В литературных источниках можно встретить самые разнообразные подходы к сегментированию рынка недвижимости, при этом зачастую выделяется несколько наиболее важных сегментов, дающих лишь общее представление о структуре рынка в целом.

Безусловно, такая классификация вполне правомерна и позволяет разрабатывать механизмы функционирования выделенных сегментов рынка недвижимости. Для раскрытия же социально-экономической сущности рынка недвижимости целесообразно использовать следующую классификацию его основных сегментов (см. рис. 1).

По географическому фактору (по масштабу):

- а) региональные рынки недвижимости;
- б) национальные рынки недвижимости;
- в) международный (общемировой) рынок недвижимости.

Региональным рынок недвижимости – это базовый по масштабу сегмент, характеризующийся наиболее однородными рыночными условиями, что обусловлено региональной его спецификой. Но, вместе с тем, целесообразно выделять и несколько более крупные «рыночные» единицы – национальный и международный рынки, поскольку налогообложение, риски, интересы и потребности продавцов и покупателей, а также другие условия их функционирования существенно различаются. И наоборот, каждый район крупного города может представлять собой самостоятельный рынок недвижимости, поскольку в одной части города существуют одни рыночные условия, а в другой – другие.

По стадии вовлечения товара в рыночный оборот:

- а) первичные;
- б) вторичные.

Первичный рынок – это рынок жилых объектов, которые впервые предложены на рынке жилья, или находятся в стадии строительства.

Вторичный рынок – это рынок жилых объектов, которые уже построены и выводились на рынок жилья ранее.

По уровню цены:

- рынок дешевой недвижимости;
- рынка дорогих объектов недвижимости.

По типам сделок рынок недвижимости может быть разделен на следующие сегменты:

- а) рынки купли-продажи (с заключением договора продажи недвижимости);
- б) рынки обмена (с заключением договора мены);
- в) рынки безвозмездного приобретения (в том числе, с заключением договора дарения);
- г) рынки аренды (с заключением договора аренды, или договора найма жилого помещения, или договора финансовой аренды) – это рынок жилых объектов, которые используются их владельцами (арендодателями) для извлечения постоянного дохода, получаемого от арендаторов. На этом рынке передаются права пользования объектами недвижимости;
- д) рынки безвозмездного пользования (с заключением договора безвозмездного пользования или ссуды);

е) рынки доверительного управления (с заключением договора доверительного управления имуществом).

По целевому использованию (основная сегментация для анализа рынка недвижимости):

Рынок жилья подразделяется на рынок городского жилья и рынок загородного жилья. Городской жилой фонд делится на несколько групп, учитывающих характер застройки: жилье низкого качества, типовое жилье, дома улучшенной планировки, элитное жилье. Формирование рынка загородного жилья связано со снятием ограничений на индивидуальное загородное строительство. Основные составляющие на рынке загородного жилья: новое строительство (застройка), старая застройка, незавершенное строительство. Характерной чертой российского рынка жилья является большая потребность в жилье при низком среднем уровне доходов населения, что не позволяет большей его части, имеющего низкие и средние доходы, претендовать на покупку недвижимости.

Рынок жилья в каждом регионе дает населению возможность реализовать право выбора различных вариантов улучшения жилищных условий. Развитие этого сегмента рынка положительно повлияет как на расширение строительства новых домов, так и на улучшение использования существующих.

Важное место в структуре регионального рынка недвижимости занимает рынок нежилых помещений. Экономические условия во многих регионах недостаточно благоприятны для приобретения нежилых помещений в собственность; на данном рынке преобладающей формой владения являемся аренда. Спрос на приобретение недвижимости в собственность предъявляют в основном крупные финансовые и предпринимательские структуры.

Рынок нежилых помещений (коммерческой недвижимости) стал формироваться в связи с приватизацией предприятий. Он гораздо меньше (с точки зрения числа заключаемых сделок), чем рынок жилья, но в связи с высокой стоимостью объектов является привлекательным для структур, работающих на данном рынке.

Динамично развивающимся сегментом рынка коммерческой недвижимости является рынок складских помещений. На рынке складских помещений предлагаются специализированные склады, оснащенные погрузо-разгрузочной техникой, отапливаемые, имеющие надежную охрану, ангары, подвальные и полуподвальные помещения в административных зданиях и др. В настоящее время применяются следующие основные формы предоставления складских помещений: аренда, ответственное хранение груза, ответственное хранение со страхованием. Увеличение потребности в складских объектах по мере увеличения числа хозяйствующих субъектов обеспечивает спрос на складские помещения.

Для вновь образующихся производственных структур и перепрофилирования действующих нужны производственные площади. Большая часть производственных площадей предлагается в долгосрочную аренду. Перспектива этого рынка зависит от перспективы развития национальной экономики. С появлением реальных собственников приватизируемых предприятий объем предложения недвижимости данного вида будет увеличиваться. Владельцы промышленной недвижимости в целях эффективного использования своего имущества предлагают на рынке резервные производственные площади и мощности, свободные складские и административные помещения, а также отдельные производственные комплексы с оборудованием.

Значительный спрос на недвижимость предприятий предъявляют крупные финансовые структуры, при этом спрос смещается из центра в другие регионы России, где цены значительно ниже. Спрос на объекты этой группы зависит от стабильности экономической ситуации и улучшения инвестиционного климата в регионе.

В российской экономике социальная, коммерческая и потребительская недвижимости имеют по большей части один источник формирования – государственную собственность, и процесс формирования оптимальной структуры социальной недвижимости не завершен. Т.е. в структуре социальной недвижимости есть несвойственное и излишнее имущество, которое могло бы участвовать в рыночных отношениях.

Рассмотренные основные характеристики базовых сегментов рынка недвижимости позволяют наиболее полно представить его сложную многоуровневую структуру с целью дальнейшей разработки прикладных аспектов его функционирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Долан Э.Д., Линдсей Д.Е. Рынок: микроэкономическая модель. СПб., 1992.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга. М.: Прогресс, 1990.
3. Попов Е.В., Татаркин А.И. Теория анализа рынка. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2000.

ТЫЛЬЧЕНКО Ю.М.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЖИВОТНОВОДСТВА

В общенаучном смысле регулирование означает обеспечение устойчивости функционирования системы, приведение ее к определенной цели или к параметрам состояния. Применительно к социально-экономическим системам понятие регулирования конкретизируется как достижение согласованного развития отраслей народного хозяйства и регионов. В данном аспекте первостепенное внимание уделяется сельскохозяйственной сфере.

Необходимость государственного регулирования и поддержки отрасли обуславливается с одной стороны проблемой продовольственной безопасности с другой стороны с отраслевыми особенностями сельского хозяйства.

Самого серьезного внимания, с нашей точки зрения, заслуживают аргументы в пользу государственного регулирования, связанные с развитием сельских территорий. Сельские сообщества не в состоянии создать у себя достаточную коммунальную, транспортную инфраструктуру, не говоря уже о социальной.

Первым признаком кризисного состояния сельского хозяйства всегда является сокращение площадей обрабатываемой земли. Если посевная площадь в стране в 1985 году составляла 119,1 млн. га, к 1990 году она снизилась до 117,7 млн. га, в 1995 году – до 102,5 млн. га, а в 2005 году – 77,5 млн. га. Удельный вес сельского хозяйства в общем объеме инвестиций России составил в 2005 г. всего 4%. Тогда как, что в 1990 г. эта доля равнялась 18%. Выбытие основных фондов в 4,4 раза опережает их ввод, катастрофически устарел, а производство новых машин уменьшилось с 19 тыс. ед. в 2000 г. до 9,6 тыс. в 2005 г.

В сельской местности сохраняется сложная демографическая ситуация. Смертность в 1,7 раза превышает рождаемость. Остается высоким уровень явной и скрытой безработицы (11%). В крае наблюдается аналогичная ситуация. Численность сельскохозяйственных работников, по сравнению с 2000 годом уменьшился в 2005г. на 52,5 тыс. чел или на 64,5%. Основная причина – низкая заработная плата.

Из-за диспаритета цен в АПК денежная оценка товарной сельхозпродукции, по отношению к которой определялся уровень государственной поддержки, занижена. Следовательно, реальная помощь государства своему сельскому хозяйству за годы реформ уменьшилась, по меньшей мере, в 12 – 15 раз [2, с. 54].

Так, в середине 90-х годов бюджетные дотации в сельское хозяйство США, Японии и страны Европейского экономического сообщества составляли, соответственно, 220, 11319 и 1099 долл. США на 1 га сельскохозяйственных угодий. Для сравнения в РФ финансирование из федерального бюджета в 2004 году на сельскохозяйственное производство осуществлено в размере 22,8 млрд. руб. что составляло 107,3 рубля на 1 га сельскохозяйственных угодий, при этом по Южному федеральному округу – 59 рублей на 1 га сельскохозяйственных угодий [1]. Аналогичная ситуация наблюдается в крае. Доля сельского хозяйства в бюджетных расходах имеет тенденцию к сокращению - с 14,7% в 2000 году до 3,3% в 2005 году (таблица 1).

Таблица 1

Расходы краевого бюджета на развитие сельского хозяйства, млн. руб.

Показатели	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Расходная часть бюджета, всего	1719,6	5679,2	13535,1	10427,3	15795,5	19892,6
в том числе на сельское хозяйство	252,6	571,7	781,6	625,9	1 148,3	662,7
в процентах к общей сумме расходов	14,7	10,1	5,8	6,0	7,3	3,3

Существующие механизмы предоставления субсидий приводят к неоправданной концентрации их преимущественно в экономически крепких хозяйствах, что противоречит задаче вывода из кризиса основной массы хозяйств и принципам оптимизации использования бюджетных средств.

Чтобы придать всей системе господдержки антикризисную направленность, по мнению автора нужно консолидировать не только финансовые, но и управленческие ресурсы государства. В этих условиях главным содержанием деятельности работников аппарата управления АПК становится не столько развертывание бюджетных средств по объектам, сколько участие в разработке проектов, и реализации и поддержке бюджетными средствами.

В определении аграрной политики в регионе, на наш взгляд, фундаментальное значение имеет реализация личного интереса производителя. При этом общая целевая направленность аграрной политики в регионе определяется как:

- обеспечение населения продовольствием по приемлемым, экономически оправданным ценам на основе создания организационно-экономических, финансовых и правовых условий для эффективного ведения агропромышленного производства, повышения конкурентоспособности его продукции;
- формирование развитых агропродовольственных рынков, обеспечивающих надежную продовольственную защиту региона, социальное возрождение села, повышение уровня доходов сельского населения улучшение качества жизни в сельской местности;
- решение проблем сохранения окружающей среды и восстановление экологического равновесия, воспроизводство природных ресурсов аграрного производства.

По мнению автора можно выделить четыре соответствующих региональным интересам функциональных задач:

- содействие повышению уровня жизни населения и росту эффективной занятости населения;
- участие в развитии национального агропродовольственного рынка;
- улучшение природно-ресурсного и производственного потенциалов региона;
- увеличение его финансового потенциала.

Немало отечественных экономистов считают, что дотации следует выплачивать не производителю, а потребителю. С этим на наш взгляд нельзя согласиться по следующим причинам:

- во-первых, субсидии на продукцию заинтересовывают производителя в увеличении объема производства продукции;
- во-вторых, данный вид субсидирования хорошо знаком, схема его действия известна;
- в-третьих, убыточность продажи мясной продукции ведет к сокращению поголовья скота, которое стало угрожающей тенденцией.

Несмотря на то, что поголовье скота в Крае за последние 15 лет сократилось на 32,8%, проблема, на наш взгляд, состоит не столько в его восстановлении, сколько в повышении генофонда животных. Нарращивать производство молока целесообразно преимущественно за счет интенсивных факторов, т.е. повышения продуктивности коров. К примеру, в Ленинградской и Мурманской областях уже в течение ряда лет надаивают от коровы по 5,5–6 тыс. кг молока, а в отдельных хозяйствах – по 8 и более тысяч (в Крае 3,2 тыс. кг молока). Другое дело увеличение производства говядины. В развитых странах оно растет за счет мясных коров. Например, в США их доля в общем поголовье коров в 2000 г. достигла 78,5%, а выход мяса на голову в год – более 120 кг. В СССР потребность в говядине удовлетворялась на 97% за счет молочного скота, при выходе мяса на голову – 52 кг. Но и без того незначительное поголовье мясного скота сократилось в 3 раза. Поэтому его наращивание – одна из основных задач в развитии мясного скотоводства.

В зернопроизводящих регионах в том числе в Ставропольском крае следует повышать уровень производства скороспелых отраслей – мясо птицы и свинины.

Вместе с тем удельный вес расходов на реализацию программ и мероприятий по развитию животноводства в структуре расходов краевого бюджета на сельское хозяйство снизилась с 9,1% в 2000 г. до 0,4% в 2005 г. (рис. 1).

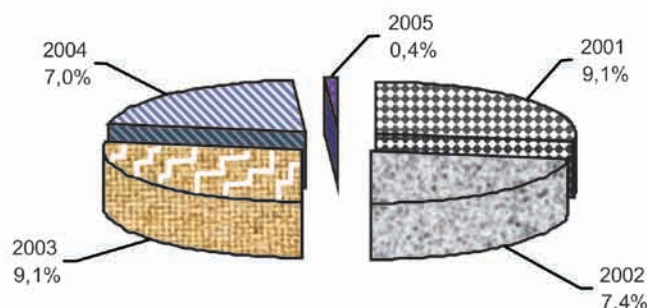


Рис. 1. Удельный вес расходов на реализацию программ и мероприятий по развитию животноводства в структуре расходов краевого бюджета

Ввиду значительного объема импорта продукции животноводства и его влияния на развитие отечественного рынка, субсидирования иностранных производителей в объемах, позволяющих применять методы ценовой конкуренции, актуальной задачей государственного регулирования данного сектора экономики является политика квотирования импорта и четкая.

Общий объем квоты на ввоз говядины и свинины в 2005 году был определен в размере 939 тыс. тонн. Поступление по импорту говядины и свинины превысило установленную квоту в 1,4 раза. Импорт мяса птицы в 2005 году (1318 тыс. тонн) по сравнению с 2004 годом вырос на 20% и на 17% превысил уровень квоты, установленной постановлением Правительства Российской Федерации. Наиболее крупными экспортерами мяса на российский рынок явились Евросоюз, Аргентина, Бразилия и США.

В 2005 году доля импорта в балансе ресурсов мяса и мясопродуктов (в пересчете на мясо) составила 35% против 32,5% за соответствующий период 2004 года, молока и молокопродуктов – соответственно 16,8% и 15,8%. В 2005 году удельный вес импорта мяса в товарных ресурсах мяса и птицы составил 42,7% против 38% в 2004 году. При этом пороговое значение данного показателя, при котором не наступает импортозависимость составляет 25%.

В конце 2005 г. принято Постановление «Об импорте говядины, свинины и мяса птицы в 2006-2009 годах». Россия пошла на беспрецедентные уступки США. Контрактные цены на закупленное мясо скота и птицы выросли в 2006 году по отношению к предшествующему году в 1,5 раза (мясо скота – в 1,6 раза, мясо птицы – на 12%). В стоимостном выражении общий импорт свежего и мороженого мяса в 2006 году составил 3,94 млрд. долларов США (в 2005 году – 2,63 млрд. долларов США) [3].

По прогнозам к 2009 году импорт свинины увеличится на 35,1 тыс. тонн, говядины – на 21,7 тыс., мяса птицы – на 202,2 тыс. тонн, и это при том, что сегодня мы занимаем первое место в мире по импорту мяса птицы, второе – свинины, третье – говядины. Таможенные пошлины на импорт мяса, установленные ниже разумных пределов, сокращаются. Например, по свинине, поставляемой сверх квот, они снижаются на 25%, отменен запрет на импорт мяса птицы сверх установленных квот [4].

Снятие ограничений на импорт мяса даже при высоких пошлинах может привести к дальнейшему разорению отрасли, а при их снижении можно лишь предполагать, какими темпами этот разорительный процесс будет происходить, особенно когда Россия вступит в ВТО. В сложившихся условиях, на наш взгляд, нужно установить систему эффективного квотирования импорта мяса.

В сложившихся условиях, на наш взгляд, нужно установить систему эффективного квотирования импорта мяса.

Следовательно, стратегические перспективы развития сельского хозяйства в Крае и России непосредственно связаны с возможностью наращивания производства конкурентоспособной на внутреннем рынке продукции животноводства.

Актуальность усилий по развитию животноводства в режиме импорто-замещения определяются следующими обстоятельствами:

- успехи в растениеводстве (возможность решения кормовой проблемы);
- до вступления России в ВТО и «переходный» период в распоряжении правительства остаются достаточно эффективные меры таможенной защиты внутреннего рынка мяса, а следовательно, и возможность наращивать объемы продаж продукции отечественных производителей мяса в режиме импортозамещения;
- рост доли отечественных производителей на внутреннем рынке мяса восстанавливает эффективный контур роста сельского хозяйства России, обеспечивает необходимую сопряженность в развитии растениеводства и животноводства;
- увеличивает емкость рынка России для продукции растениеводства в части производства кормовых культур (без этого растениеводство лишается внутренней базы роста и вынужденно переориентируется на внешние рынки);
- успех в развитии животноводства снимет существенную часть внешнеэкономических угроз продовольственной безопасности.

Выдвижение подобной целевой установки, на наш взгляд позволяет логически выстроить существенную часть мер агропродовольственной политики, определить конкретные ориентиры развития, сформировать образ будущего рынка аграрной продукции, обосновать перспективы роста отрасли в зависимости от успешности мер поддержки отечественного мясного животноводства и вариантов расширения емкости внутреннего рынка мяса.

Существенный рост внутреннего потребления продукции растениеводства в крае так и в России возможен только по мере развития животноводства (с учетом необходимости рационализации структуры баланса кормов). В основе роста спроса на корма лежат два фактора: возможность импортозамещения и рост объемов душевого потребления мяса, обусловленный ростом уровня жизни. В этих условиях установка на развитие экспорта фуражного зерна в сочетании с пассивной позицией в отношении экспансии импорта мясо-молочной продукции по своему содержанию подобно установке на расширение экспорта нефти и последующий импорт нефтепродуктов при отказе от развития собственной нефтепереработки.

Даже если предположить, что экспорт зерна в перспективе растет со среднегодовым темпом 20% в год, то это может дать дополнительный прирост спроса на сельхозпродукцию в целом только на 0,3 процентного пункта в год. Однако если принять во внимание тот факт, что в настоящее время в крае так и в России производство зерновых культур является наиболее рентабельным видом сельскохозяйственной деятельности, причем успешная зерновая экспортная экспансия способна обеспечить значительный рост валовой добавленной стоимости в аграрном секторе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аналитическая записка. «Состояние, проблемы и направления повышения эффективности животноводства в Российской Федерации» / Бюллетень Счётной палаты Российской Федерации. 2005. № 11 // http://www.budgetrf.ru/Publications/Schpalata/2005/ACH20070318054/ACH20070318054_p_010.htm
2. Борхунов Н.А. Региональные особенности государственной поддержки сельского хозяйства // АПК: экономика, управление. 2005. № 5.
3. Манелля А.И., Трегубов В.А. Анализ текущего состояния животноводства и прогноз поголовья основных видов скота и производства животноводческой продукции на 2007 год в разрезе федеральных округов Российской Федерации (по данным отчетности на 1 февраля 2007 года) // Центр экономической конъюнктуры при Правительстве Российской Федерации, 2007 // <http://cea.gov.ru/getf.php?f=check&id=673>
4. Милосердов В.В. «Сельское хозяйство» – приоритетный национальный проект // <http://vladimir.miloserdov.name/articles/page-9.html>

ОСНОВНЫЕ МЕХАНИЗМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

Аграрные исследования в России имеют многовековую историю, и «своими корнями уходят во вторую половину XVIII столетия» [5, с. 5]. За прошедшие века в трудах классиков экономической мысли были сформированы теоретические основы эффективного функционирования рынка продовольствия.

Современные научные разработки по исследуемой проблематике ведут ученые Россельхозакадемии, Всероссийского института аграрных проблем и информатики им А.А. Никонова, Всероссийского научно-исследовательского института экономики сельского хозяйства, Всероссийской академии внешней торговли, Минсельхоза, Министерства экономического развития и торговли и другие исследователи.

Тем не менее, некоторые аспекты рассматриваемой темы требуют дополнительного научного анализа, систематизации, комплексного исследования. В частности, в настоящее время существует настоятельная необходимость выработки долгосрочной взвешенной предсказуемой политики оптимизации формирования предложения продовольственных товаров на российском рынке. Необходима выработка рекомендаций по ее дальнейшей рационализации с учетом ограниченности возможностей бюджетной поддержки.

Спрос на продовольствие удовлетворяется за счет товаров отечественного и зарубежного производства. Их совокупность формирует объем предложения на продовольственном рынке. Динамика этих показателей имела принципиально различную направленность за годы реформ, выразившуюся в резком сокращении доли российской продукции и нарастании объемов импорта.

Анализ состояния агропромышленного производства в РФ к началу XXI века показал, что сельское хозяйство находится в глубочайшем кризисе. Что, в частности, подтверждается статистическими данными, приведенными в таблице 1 [3, с. 444].

Таблица 1

Основные показатели деятельности сельскохозяйственных организаций

	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004
Посевная площадь, млн. га	112,1	86,2	69,1	66,4	64,6	58,3	55,4
Поголовье скота (на конец года), млн. голов:							
крупного рогатого скота	45,3	26,3	16,4	15,7	14,9	13,3	12,0
в том числе коров	14,9	10,0	6,4	6,0	5,6	5,1	4,6
свиней	27,1	12,9	8,2	8,4	9,0	8,1	6,9
овец и коз	41,5	13,1	4,5	4,4	4,3	4,4	4,2
Производство продуктов сельского хозяйства, млн т:							
зерна (в весе после доработки)	113,5	55,5	55,7	69,5	69,3	51,4	56,4
сахарной свеклы (фабричной)	32,1	16,9	12,7	12,9	13,6	15,9	17,8
семян подсолнечника	3,3	3,4	3,0	2,0	2,6	3,2	3,0
льноволокна, тыс. т	71	64	40	47	31	40	39
картофеля	10,1	3,3	1,9	1,9	1,6	1,8	1,8
овощей	6,9	2,6	2,3	2,1	1,9	2,2	1,8
скота и птицы на убой (в убойном весе)	7,0	2,7	1,7	1,8	2,0	2,1	2,2
молока	41,4	21,6	15,2	15,5	15,9	15,3	14,3
яиц, млрд. шт.	36,6	23,0	24,1	25,1	26,3	26,6	26,0
шерсти (в физическом весе), тыс. т	169	53	15	14	13	14	13

За период с 2000 по 2004 гг. В растениеводстве произошло двукратное сокращение посевных площадей. Обращает на себя внимание неуклонное снижение показателей, свидетельствующих о продолжающемся выбытии земель из оборота. Производство основных культур резко снизилось. Наибольший разрыв значений зафиксирован в отношении картофеля и овощей – в 5,6 и 3,8 раза соответственно. Относительно зерна, фабричной сахарной свеклы, льноволокна он составил порядка 2 раз. Сокращение производства в наименьшей степени коснулось семян подсолнечника – всего на 9%.

В животноводстве за период 1990-2004 гг., поголовье крупного рогатого скота снизилось в 3,8 раз. Общее количество свиней, овец и коз также значительно уменьшилось – в 4 и почти 10 раз соответственно, хотя динамика их численности имела большую вариативность. Наряду с этим, гораздо меньше стало производства: скота и птицы на убой – в 3,2 раза. молока – в 2,3, яиц – в 1,4, шерсти – в 13 раз.

Снижение характеристик функционирования растениеводства и животноводства, безусловно, повлияло на величину предложения отечественных продовольственных товаров на внутреннем рынке. Другой составляющей этого же показателя явился объем поступивших импортных продовольственных товаров.

В структуре импорта доля продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья в стоимостном выражении составляла в пореформенный период в среднем более 20% ежегодно. Объемы их ввоза возросли с 13152,2 млн. долл. США в 1995 до 13849,8 млн. долл. США в 2004 гг. [3, с. 705]. Увеличение количества импортируемых товаров повлияло на формирование продовольственных ресурсов. Наиболее показательный пример – мясо и мясопродукты. Если в 1990 г. по этой группе соотношение импорта и объема производства было 1 к 6,6, то в 2004 г. оно составило 1 к 1,8. [3, с. 465]. Объясняется такая ситуация наличием неудовлетворенного спроса на российском продовольственном рынке из-за существенного упадка в мясной отрасли за годы реформ. Безусловно, это положение не является оптимальным для продовольственного рынка и требует корректировки на федеральном и региональном уровнях.

Кроме экономических предпосылок, есть и еще ряд причин, требующих реализации государственной поддержки сельских товаропроизводителей. Дело в том, что аграрный сектор имеет большое значение в экономике любой страны. Это обусловлено многочисленными причинами, среди которых:

- необходимость определения условий жизни людей;
- обеспечение функционирования среды обитания;
- гарантирование продовольственной безопасности;
- сохранение экологического равновесия;
- высокая социальная значимость;
- обеспечение занятости и производство сырья для иных отраслей и т.д.

Из приведенного нами перечня часть аргументов соответствует выдвигаемым в международной практике применительно к реализации концепции многофункциональности сельского хозяйства. Суть ее сводится к тому, что кроме производства и продажи товаров, аграрный сектор экономики имеет и другие функции, связанные с поддержкой продовольственной безопасности, обеспечением социально – экономического развития и стабильности села, защитой окружающей среды. Как отмечают исследователи, в частности, С. Михневич [2], Е.Е. Румянцева [4], сельскохозяйственное производство способствует возникновению внешних эффектов (политических, экологических, экономических и социальных), не имеющих стоимостного выражения или сложно оцениваемых и не подверженных влиянию рыночных механизмов т.к. их результаты не отражаются в цене товаров. В этой связи, рассматриваемая концепция предусматривает необходимость государственного регулирования для обеспечения возможности получения сопутствующих сельскохозяйственному производству результатов.

Важно отметить, что не все государства мирового сообщества признают необходимость учета многофункциональной роли сельского хозяйства и приостановления в связи с этим дальнейшего процесса либерализации в этом секторе экономики. Полюсные позиции занимают ЕС, Япония, Норвегия, Швейцария, выступающие сторонниками такого подхода и США, страны Кернской группы, протестующие против него и призывающие к «честной» торговле сельскохозяйственной продукцией в рамках свободного от ограничений и искажений рынка.

Кроме того, даже приверженцы рассматриваемой концепции, признают наличие факторов, ограничивающих возможности ее применения, которыми выступает дороговизна мероприятий, требующих проведения для обеспечения необходимой поддержки сельхозпроизводителей, что возможно не во всех странах. Тем не менее, учет неторговых проблем, на наш взгляд, необходим для разработки адекватной современным реалиям протекционистской политики государства.

В целом можно констатировать, что сельское хозяйство имеет стратегическое значение для устойчивого экономического развития всех отраслей экономики, т.к. кроме прочих особенностей, обладает мультипликативным эффектом и способствует накоплению внутренних финансовых источников инвестирования. Ведь именно на продовольственные товары расходуется большая часть денежных средств потребителей, которые тем самым обеспечивают возможности для воспроизводства внутренних сельхозпроизводителей. В этой связи так же выявляется необходимость стимулирования потребления отечественного продовольствия. На наш взгляд, необходимость государственного регулирования данной сферы экономики обусловлена рядом причин, характерных как для всех стран, так и конкретно для современной России, среди которых :

- зависимость от природно-климатических условий и высокий риск производства;
- иммобильность производства и медленное приспособление к конъюнктуре рынка;
- высокая капиталоемкость производства;
- короткий срок хранения товаров;
- низкая эластичность спроса, предложения по цене;
- высокоэластичные цены;
- институциональная, структурная устойчивость потребления;
- структурные, финансовые деформации и упадок производства вследствие нерациональных рыночных преобразований и т.д.

Нужно отметить, что стратегическая важность самообеспеченности продовольствием признается большинством стран мирового сообщества. Именно поэтому сельскохозяйственная отрасль входит в число сфер, которым на государственном уровне уделяется первостепенное значение и оказывается помощь в развитии. Она осуществляется комплексом мер, среди которых одна из наиболее существенных – прямая поддержка сельских производителей. Как отмечается современными исследователями, в ЕС «до сих пор на ежегодные сельскохозяйственные дотации фермерам выделяется 43 млрд. евро (50 млрд. долл.) в год», а «расходы и США, и Японии на поддержку сельхозпроизводителей составляют сейчас порядка 92 и 97 млрд. долл. соответственно» [6, с. 528]. Объемы финансовых средств, направляемых на аналогичные цели в РФ, абсолютно не сопоставимы. Совершенно правомерно, с нашей точки зрения, заключение, что «с началом реформ российское государство уходило от активной бюджетной поддержки сельского хозяйства», которая, например, в 2003 г. составила всего лишь 73,1 млрд. руб. [1, с. 125].

В сложившихся российских условиях, ограниченность финансовых ресурсов является одним из факторов, учет которых объективно необходим при выработке политики государственного регулирования. Другая немаловажная особенность – недостаточность временных ресурсов. Имеется ввиду необходимость принятия экстренных мер для стимулирования подъема сельского хозяйства. Промедление в этом вопросе недопустимо, т.к. кризисное состояние, характерное для животноводства и растениеводства, может принять необратимые последствия. А усиление импортозависимости способно создать условия, при которых отсутствуют предпосылки для расширения сбытовых возможностей (соответственно, и нецелесообразности увеличения производства отечественного продовольствия).

Без учета этих факторов невозможно формирование эффективной стратегии подъема сельского хозяйства и регулирования продовольственного рынка. Соответственно, и выбор необходимых инструментов регулирования обуславливается потребностью добиться выполнения поставленных задач в кратчайшие сроки с минимальными затратами для бюджета.

В теоретическом плане, решение такой проблемы, на наш взгляд, представляется в следующем: для оживления производства крайне важно активизировать все каналы инвестирования. Материальные вложения могут осуществлять: сами производители, иные частные ин-

весторы (отечественные, иностранные), государство. Как уже было показано, возможности направления средств федерального бюджета на эти цели весьма ограничены. Сложившиеся реалии наглядно демонстрируют необходимость поиска иных способов решения проблем производителей. В этой связи актуализируется необходимость усиления стимулов для инвестирования в сельское хозяйство со стороны других субъектов экономической деятельности. Однако, исходя из экономической целесообразности, утопично ожидать усиления инвестиций в убыточные сельхозпредприятия.

Следовательно, главная задача государства в этой ситуации, как нам представляется, повысить привлекательность АПК. Для достижения этой цели необходимо создание четких правил функционирования и взаимодействия всех субъектов рынка. Такая деятельность является прерогативой государства и имеет исключительное значение для устойчивости функционирования данной сферы экономики. Ибо любой предприниматель стремится планировать свои издержки и прибыль, а исходя из анализа их соотношения, формирует стратегию рыночного поведения. Чем прозрачнее и устойчивее законодательная база обеспечения его деятельности в агропромышленной сфере, тем больше вероятность ее осуществления именно в этой области. Важно также обеспечение прав и гарантий инвесторов на получение ими доходов и возврат собственных вложений.

Многие предприятия непривлекательны для инвестиций кроме прочего в силу невозможности нормального осуществления финансовых расчетов с использованием банковских счетов. Истоки такой ситуации в накоплении задолженностей (часто просроченных). Для улучшения финансового положения производителей актуально первоначальное проведение реструктуризации задолженностей, финансового оздоровления предприятий, их реформирования.

В ситуации недостаточности собственных средств производителей для расширения деятельности, актуально привлечение заемных капиталов. В этой связи эффективно использование финансово-кредитных инструментов (расширение доступности банковских кредитов, формирование финансовых структур, специализирующихся на предоставлении средств на платной, возвратной основе субъектам агропромышленного комплекса и др.)

Для увеличения доступности основных средств и модернизации производства актуальна активизация лизингового механизма. Этому же способствует проведение гибкой внешнеторговой политики, направленной на стимулирование ввоза в страну высокотехнологичного оборудования (не производимого в государстве).

Важно для сельского хозяйства и расширение возможностей страхования рисков. Кроме того, эффективным может быть совершенствование налогообложения для стимулирования притока капитала в необходимую сферу производства

Актуально и дальнейшее развитие институционализации рынка, создающее предпосылки для увеличения адаптационного потенциала, согласования интересов участников и выступающего своеобразным катализатором развития рыночной конкуренции. Дальнейшего институционального оформления требует как внутренняя сфера функционирования продовольственного рынка, так и регулирование внешнеэкономической деятельности.

Наряду с названными мерами, немаловажна реализация продуманной протекционистской внешнеторговой политики, способствующей оптимизации импортных поставок, рост которых в пореформенный период усугубил сложное положение российских товаропроизводителей, переведя его в разряд критического. В этой связи можно отметить, что на наш взгляд, в условиях трансформации экономики и уменьшения ее управляемости, государство должно принимать меры к снижению агрессивного (и даже губительного) влияния импорта на внутреннее производство, связанного с поставкой продукции, имеющей дополнительные конкурентные преимущества (из-за субсидирования иностранными странами производства и экспорта продовольствия). Их назначение - играть роль своеобразного буфера, уменьшая интенсивность негативного воздействия. Иными словами, по нашему мнению, в условиях становления внутреннего рынка, реализация мер внешнеторговой политики должна носить протекционистский характер для создания предпосылок стабилизации макроэкономических показателей.

В итоге, необходимо акцентировать внимание на актуализацию необходимости нахождения и реализации в современных российских условиях низкокзатратных и высокоэффек-

тивных способов регулирования предложения продовольствия. Среди таковых, по нашему мнению, наиболее перспективны: оптимизации нормотворчества, реализация финансово-кредитных инструментов, совершенствование институционализации рынка, реализация протекционистской внешнеторговой политики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аграрный протекционизм: научные основы и механизмы осуществления в условиях рыночных отношений. М.: ВИАПИ: ЭРД, 2007. (Науч. тр. ВИАПИ им А.А. Никонова; Вып.17).
2. Михневич С. Многофункциональность сельского хозяйства и её влияние на процесс либерализации мировой торговли // Вопросы экономики. 2003. № 1.
3. Российский статистический ежегодник, 2005: Стат. сб. М.: Росстат, 2006.
4. Румянцева Е.Е. Проблемы подготовки Соглашения по сельскому хозяйству при вступлении в ВТО // Внешняя торговля. 2001. № 5–6.
5. Ушачев И. Агроэкономические исследования: исторический аспект, настоящее и будущее // АПК: экономика, управление. 2005. № 11.
6. Шеламова Н.А. Меры регулирования сельского хозяйства в Европейском союзе // Государственное регулирование сельского хозяйства: концепции, механизмы, эффективность. М.: ВИАПИ им. А.А. Никонова, «Энциклопедия российских деревень», 2005.

ФОНЯКОВ В.Н.

РАЗВИТИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА КАК УСЛОВИЕ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

На развитие потребительского рынка все большее влияние оказывает глобализация экономики, представляющая собой процесс движения к мировому экономическому, финансовому, информационному и гуманитарному пространству, обуславливающему снижение административных барьеров на пути движения информации, капиталов, товаров и услуг, что способствует развитию рыночной конкуренции и непременно повышает необходимость переосмысления традиционного подхода к потребительскому рынку как одному из основных элементов конкурентоспособности экономики региона. Данный подход изучения обозначенной проблемы несколько не соответствует современным концепциям, в которых не только растет понимание возрастающей роли потребительского рынка, но и все чаще он рассматривается как некая определяющая в росте валового внутреннего продукта страны в отрыве от его главной, с моей точки зрения, роли – основной движущей силы укрепления конкурентных преимуществ экономической системы регионов.

Потребительский рынок становится все более значимым в региональной экономике, так как именно здесь создаются многочисленные рабочие места, и вносится существенный вклад в формирование валового внутреннего продукта регионов России. Осознавая это, в Программе социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу 2006-2008 гг. (утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 19.01.2006 г. № 38-Р) [2] в части основных проблем современного этапа экономического роста в России выделяют недостаточность предоставления высокого качества услуг и неэффективное использование конкурентных преимуществ потребительского рынка. За годы реформ изменилась природа экономических и социальных процессов, а, соответственно, изменились и приоритеты региональной политики – не только воздействие на рыночный сектор путем формирования оптимальных правил игры, но широкое партнерство всех жизне-способных структур, которое раскрепощает информационный потенциал каждой из них для эффективного соучастия в управлении регионом и его экономикой [1, с. 421]. Устойчивое территориальное развитие возможно только на основе использования достижений научно-

технического прогресса и инновационной деятельности, создания благоприятных предпосылок для расширения структуры хозяйства.

В конкретной российской действительности решение задачи, которая в Программе социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2006–2008 гг.) формулируется как повышение конкурентоспособности страны, усугубляется тем, что материально-техническая база нашего народного хозяйства сильно запущена, изобилует кардинальными диспропорциями, и, прежде чем получить от неё конкурентоспособную товарную отдачу, потребуются осуществить в огромных размерах производительное потребление, т.е. потребуются немереные инвестиции для нового строительства, обновления и расширения. Достижение указанной задачи станет возможным при условии, если упор будет сделан на производственную составляющую названных потребительских отраслей, например на развитие отечественной медицинской промышленности вместо закупок за границей, на увеличение сбора аграрной продукции взамен импорта и т. д.

Степень износа основных фондов по народному хозяйству составила 45,1%, в том числе по промышленности – 50,6%. Если же в промышленности взять наиболее важную часть фондов, а именно машины и оборудование, то негодность последних возрастёт до 57,3% [3]. Средний возраст оборудования в промышленности достиг 20,7 лет против 8,4 лет в 1970 году. Понятно, что резервы для повышения производительности труда на таком оборудовании весьма ограничены, и, если обратиться к опыту советского периода, можно лучше оценить обстановку, а если оно не в пользу текущего момента, то ко всему прочему содержит грозное предупреждение о возможных последствиях [3]. Ещё одно немаловажное обстоятельство – структура производства ВВП – показывает разную динамику его составных частей, т.е. увеличивается доля производства услуг, обгоняющая производство товаров.

Вышеизложенное обуславливает необходимость исследования регионального потребительского рынка, направленного на выявление наиболее эффективных механизмов управления составляющими рынка, как части экономики региона.

Принимая во внимание обозначенную важность указанного сектора экономики, можно утверждать, что теоретическая составляющая концепций потребительского рынка в России еще не получила своего достаточного развития и распространения, и находится в стадии становления. Несмотря на освещение в печати проблем развития и функционирования региональных рынков, исследуемая тематика – «развитие регионального потребительского рынка» – не получила адекватного отражения ни в экономической литературе, ни в законодательных и нормативных актах федерального и регионального уровней.

Наиболее полно рассмотрены теоретические и методологические основы становления региональной экономики, в части формирования региональных рынков разного типа, в работах отечественных ученых: В.И. Бутова и Игнатова В.Г. («Местное самоуправление. Российская практика и зарубежный опыт»), Н.Ю. Власовой («Стратегический подход в городском планировании: российские перспективы»), А.Г. Гранберга (Стратегия и проблемы устойчивого развития России в XXI веке.), В.В. Кистанова («Региональная экономика России»), А.С. Новоселова («Региональный потребительский рынок»), А.И. Татаркина («Приоритеты социально-экономического развития Уральского федерального округа»), И.Д. Тургель («Проблемы, успехи и трудности переходной экономики»), Р.И. Шнипера («Экономические проблемы формирования и регулирования региональных рынков») и др. Однако указанные авторы не акцентируют внимание на вопросы тесной взаимосвязи эффективного функционирования потребительского рынка и конкурентоспособности региональной экономики.

Эффективное функционирование потребительского рынка в современных условиях, и, как следствие, рост конкурентоспособности экономики региона зависит от объема и качества регулирования его конъюнктуры. Особое значение имеет государственная поддержка потребителей, обеспечение устойчивого спроса, совершенствование взаимоотношений товаропроизводителя и покупателя, что заключается, прежде всего, в активной социальной политике, т.е. в совершенствовании государственной политики доходов, обеспечение соответствия уровня оплаты труда и производительности труда.

Функции государственного регулирования потребительского рынка должны быть распределены между различными уровнями управления. Только при таком подходе можно получить замкнутую систему государственного регулирования потребительского рынка, в которой:

- на федеральном уровне – определяются общие принципы государственной политики и развития потребительского рынка в целом;
- на региональном уровне разрабатывается механизм реализации государственной политики с учетом особенностей регионального развития;
- на муниципальном уровне решаются конкретные задачи развития торговли и сферы услуг в рамках данной территории.

В программе социально-экономического развития региона важнейшими разделами являются темпы роста реальных денежных доходов населения, повышение уровня и изменение структуры расходов и сбережений, создание условий, позволяющих своим трудом и предприимчивостью обеспечить благосостояние семьи, получение образования, формирование сбережений и их эффективное инвестирование [4, с. 214–215].

Денежные доходы, расходы и сбережения населения региона зависят от условий функционирования экономики территории в предстоящий период. Поэтому необходима разработка альтернативных вариантов ее развития на базе оценки данных о развитии экономики за достаточно продолжительный период времени, прогнозов баланса денежных доходов и расходов населения на краткосрочный и среднесрочный периоды, использование данных мониторинга и научно-исследовательских разработок регулирования потребительского рынка региона.

В практике управления используются два варианта баланса денежных доходов, расходов и сбережений населения, соответствующие вариантам прогноза основных макроэкономических показателей региона и индексов-дефляторов. Но весь потенциал баланса денежных доходов и расходов населения на региональном уровне до конца не востребован. В частности, местные органы власти не увязывают величину платежеспособного спроса населения, определяющуюся на основе баланса с величиной розничного товарооборота на данной территории. В настоящее время в хозяйственной практике для определения величины розничного товарооборота используется индексный метод, учитывающий состояние данного параметра в базовом периоде и не учитывающий размер денежных доходов населения. На мой взгляд, роль баланса денежных доходов и расходов населения в формировании объема и структуры платежеспособного спроса населения должна уже в ближайшее время значительно возрасти.

Розничный товарооборот как важнейший показатель уровня жизни отражает экономические и социально-экономические процессы, происходящие в стране и регионах, а также характеризует объем товарной массы, перешедшей из сферы товарного обращения в сферу личного потребления в процессе обмена товаров на денежные доходы населения, денежную выручку торговли и сумму расходов на покупку товаров.

Научное обоснование пропорции между спросом и предложением потребительских товаров требует более активного использования баланса денежных доходов и расходов для обеспечения их соответствия на потребительском рынке региона, и, одновременно, предоставляет возможность прогнозирования реальных доходов и покупательной способности населения. Баланс содержит основные показатели доходов, расходов и сбережений населения, в том числе по источникам получения средств и направлениям их расходования.

Баланс денежных доходов и расходов населения необходимо широко использовать для регулирования развития производства потребительских товаров, повышения их качества и расширения ассортимента, для удовлетворения потребностей населения в культурном и бытовом обслуживании, для обоснования денежных доходов населения, их расходов и сбережений в перспективе, тем более что прогнозные и отчетные балансы денежных доходов и расходов населения разрабатываются экономическими и статистическими органами как на федеральном уровне, так и в регионах.

Важным блоком системы регулирования потребительского рынка является обоснование важнейших направлений повышения доходов, реализация которых может обеспечить наибольший социальный эффект, а также поддержание динамической сбалансированности доходов и расходов.

Необходимость построения и применения как в целом по стране, так и в регионах дифференцированного баланса для анализа сложившихся тенденций и прогнозирования важнейших показателей уровня жизни, структуры доходов и потребления, объективно назрела.

Применение этого баланса позволяет использовать системный подход к регулированию потребительского рынка, способствует созданию сбалансированной статистической базы, делает возможным углубленный анализ и сравнение показателей в динамике по территории и по социальным группам населения, прогнозирование и обоснование мероприятий по улучшению жизненного уровня населения.

Построение регионального дифференцированного баланса доходов и потребления имеет особенности, связанные с тем, что доходы населения региона не совпадают с расходами, произведенными на его территории, то есть имеется миграция денег и товаров.

Исследования регулирования потребительского рынка в регионе показывает, что в этом процессе недостаточно учитываются данные баланса денежных доходов и расходов населения. Для совершенствования процесса регулирования регионального потребительского рынка важно более точное определение величины платежеспособного спроса населения на основе этого баланса с целью согласования денежных и товарных составляющих потребительского рынка.

Вместе с тем, наряду с повышением роли баланса денежных доходов и расходов населения региона в определении величины потребностей в товарах и услугах важно совершенствование методики разработки его отдельных статей, применение дифференцированного подхода к анализу и прогнозированию сферы потребления в регионе. Для этого необходимо постепенно переходить к разработке отдельных блоков, а затем и в целом всего дифференцированного баланса доходов и потребления населения. Методология статистики национальных счетов, охватившая в 1998 году и уровень региональных балансов денежных доходов и расходов населения, предоставляет такую возможность и дает важную информацию для осуществления прогнозных расчетов параметров на основе дифференцированного подхода.

Таким образом, регулирование потребительского рынка региона на базе информации о балансе денежных потоков всех элементов экономической жизни региона способствует улучшению сбалансированности спроса и предложения, обеспечивает повышение научного уровня программ социально-экономического развития региона, т.е. ведет его к росту и развитию, что неизменно является довольно значимым конкурентным преимуществом.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Лаженцев В.Н.* Север как объект комплексных региональных исследований/ Сыктывкар, 2005.
2. Официальный сайт журнала «Современная Европа» // www.soveurope.ru
3. *Федоров В.* Рост без развития // Современна Европа. 2006. № 2.
4. *Цинин П.Г.* Проблемы устойчивого социально-экономического развития муниципальных образований и пути их решения. М., 2002.

ХАЕМДЖИЕВ А.И.

БАНКОВСКИЙ РЕИНЖИНИРИНГ И
ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ В РОССИИ

Усиление конкурентной борьбы на рынке банковских услуг как внутри России, так и за её пределами в связи с переходом к более открытой экономике при вступлении в ВТО вызывает необходимость ускорения качественного роста отечественных коммерческих банков. Каждый банк самостоятельно принимает решение о механизмах, методах, условиях и инструментах повышения качества своей работы, опираясь на научные изыскания и анализ передового опыта, поэтому значительно возрастает актуальность исследования в данном направлении. Между тем, научные исследования в области банковского дела чаще всего посвящены вопросам управления активами, пассивами, ликвидностью, кредитной политике, проблемам устойчивости и т.д. Однако вопросам бизнес-технологий в банковском деле внимание уделяется косвенно. Многие уже апробирован-

ные в передовых западных банках новые подходы к организации бизнес-технологий в отечественном банковском деле изучены мало и совершенно недостаточно применяются.

Теоретические основы применения реинжиниринга, его сущности и основ в банковском бизнесе впервые были заложены в 1984–1990 годах в США в ходе исследовательских работ под эгидой Массачусетского технологического института и Гарвардского университета. В 1993 году выходит работа «Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе», написанная Джеймсом Чемпи в соавторстве с Майклом Хаммером. Уже начиная со второй половины 90-х годов методологию реинжиниринга начинают использовать в своей работе крупнейшие компании – лидеры мирового рынка. Активно применяются его идеи и в финансовом секторе: в страховых компаниях, банках, инвестиционных институтах.

В отечественной литературе редко встречаются работы по применению реинжиниринга в бизнес-проектах торговых, страховых, производственных фирм и практически отсутствуют работы по его применению в банковском деле. Исключение составляет работа Пола Х. Аллена «Реинжиниринг банка», вышедшая в США и переведенная на русский язык в 2002 году, а также учебное пособие А.В. Тютюнника «Реинжиниринг кредитных организаций», изданное автором в 2003 году. В работах ряда авторов – Никоновой И.А., Бункиной М.К., Антиповой О.Н., Шамгунова Р.Н., Попова А.С., Кочмола К.В., Сахаровой Л.С., Усоскина В.М., Челнокова В.А., Чубаровой Г.П., Ширинской Е.Б. рассматриваемые проблемы затрагиваются как один из аспектов управления банками и бизнес-технологий в банковском деле.

В сложившихся условиях банки вынуждены резко менять свои подходы, улучшать качество обслуживания. Необходимы качественно новые подходы. Поэтому представляет научный и практический интерес реинжиниринг («reengineering» [1]) – как новейший метод менеджмента, один из признанных во всем мире и оправдавших себя на практике методов решения организационных проблем, в том числе и тех, с которыми сегодня сталкиваются российские банки.

Реинжиниринг позволяет найти наиболее эффективное решение, тем более что предпосылки для этого есть: банки компьютеризированы, имеют опыт применения комплексных программ. Однако недостаточная научная база, разрозненность подходов к этим вопросам серьезно тормозят применение современных методов организации банковского дела, особенно внутрибанковских технологий.

Большинство российских банков руководствуются при организации внутренней работы типовыми указаниями Центрального банка, берут за образец структуру уже функционировавших отечественных и зарубежных банков, часто – просто копируют прежние структуры советских банков, модернизируя их под новые условия работы. В результате независимо от масштабов деятельности и специализации почти все банки имеют функциональную структуру с многочисленными отделами, комиссиями, комитетами, советами и т.п. Это не только повышает издержки банка, но и существенно ухудшает качество обслуживания клиентов как с точки зрения экономии времени, так и по качеству предоставляемых банковских услуг. Конкурентные возможности банка в таких условиях повышаются в основном с помощью нерыночных методов: недобросовестной конкуренции, поиском «компромата», негласным воздействием на клиентов и конкурентов, администрирования, монополизации, снижением требований к качеству работы клиента и т.п. Очень редко можно найти банк, который функционировал бы строго по законам банковского бизнеса, т.е. постоянно совершенствовал качество услуг, концентрировал свою деятельность на традиционных банковских операциях, вел осторожную и в то же время эффективную кредитную политику, оптимизировал свои издержки, взвешивал риски, ориентировался на долгосрочное функционирование, постоянно внедрял современные технологии. Важно отметить то, что формально все это как будто присутствует у многих банков, однако комплексности, а тем более переосмысления банковских бизнес-технологий на этой основе не просматривается. К настоящему времени нет ни одного российского банка, который бы применял бы все принципы реинжиниринга. В результате говорить о деловом партнерстве с клиентами, способствовать их росту с точки зрения эффективности использования полученных в банке ссуд, прежде всего как капитала не приходится. Поэтому главная проблема современных банков – воспитание, «выращивание» достойной клиентуры с точки зрения эффективного использования банковского кредита – не решается. Российские банки

испытывают боязнь возможной с их точки зрения экспансии западных банков, испытывают своеобразный комплекс неполноценности. Именно поэтому необходимо срочно овладевать передовыми банковскими бизнес технологиями на основе вложений не только в технику, но и в человеческий капитал. Реинжиниринг позволяет эффективно решать эти проблемы.

Острая конкуренция среди банков вызывает необходимость их активного развития. Стремление как можно быстрее достичь нужного качества опережает возможности управленцев и рядовых сотрудников банков полностью овладеть всеми знаниями, методами и приемами, которые обобщают опыт западных банков выживания в конкурентной борьбе, но решение этой задачи жизненно необходимо, что порождает объективную необходимость ускорения овладения современными знаниями в области банковского менеджмента.

Управление коммерческим банком относится к одной из самых сложных сфер современного менеджмента, так как в условиях рыночной экономики банки находятся в центре множества противоречивых, часто «полярных» процессов, которые трудно прогнозировать. Если не будут выполняться такие задачи, как постоянное повышение эффективности ведения бизнеса и управление происходящими бизнес-процессами, то даже самый успешный банк вскоре получит пошатнувшиеся позиции в конкурентной борьбе и, как следствие, потерю прибыли, темпов развития, потерю авторитета среди клиентов и вкладчиков. Это связано, прежде всего, с достижением определенного предела развития в рамках прежних методов управления. Совершенно очевидно, что необходим реинжиниринг – фундаментальное переосмысление и радикальное преобразование внутрибанковских процедур для достижения зримого улучшения текущих показателей по таким параметрам, как затраты, качество, обслуживание и скорость.

При внедрении реинжиниринга в банках России необходимо учитывать специфические особенности:

Во-первых, невозможность использования многих принятых во всем мире методов и подходов к управлению персоналом по причине общей неразвитости российского рынка труда.

Во-вторых, непродолжительное существование рыночных отношений и перманентная реформа системы образования в стране приводят к отсутствию гарантий квалификации специалистов даже при наличии соответствующих дипломов, званий и опыта.

В-третьих, из-за особенностей экономической ситуации последних лет традиционная система мотивации и стимулирования персонала в российских условиях стала практически неприменима. Движущая многими зарубежными менеджерами надежда на приобретение пакета акций организации, где они работают, не является столь значимой в России, поскольку в нашей стране права собственности относительно и ценность их в глазах работников минимальна.

Кроме того, существуют вероятность неэффективной реализации реинжиниринга из-за:

- недооценки роли;
- проблем в психологии отдельных руководителей банков;
- отрицательного отношения к нововведениям со стороны персонала банка;
- неуверенности работников банка в успешном результате преобразований, их неспособности адаптироваться к новым требованиям [2].

Для устранения указанных причин в команду специалистов следует включать и психологов.

Несмотря на указанные трудности, в настоящее время все больше российских банков рассматривают методики реинжиниринга, как перспективный инструмент повышения собственной конкурентоспособности, т.к. реинжиниринг в западных странах зарекомендовал себя в качестве средства резкого улучшения результатов деятельности банков. Ибо реинжиниринг обеспечивает не только значительное снижение затрат, но и сокращение сроков работы и повышение ее качества. Кроме того, достигается большая гибкость в управлении банком, в частности, в кадровой политике, управленческой отчетности, маркетинге, обслуживании клиентов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Робсон М., Уллах Ф. Практическое руководство по реинжинирингу бизнес-процессов. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997.
2. Тютюнник А.В. Реинжиниринг как эффективное средство решения проблем банков // Деньги и кредит. 2000. № 8.

УЧАСТИЕ СОВРЕМЕННОГО БИЗНЕСА В РАЗВИТИИ ТЕРРИТОРИИ: БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ ИЛИ СОЦИАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Единого термина, описывающего социальную активность бизнеса на окружающей его территории, у нас пока не появилось. В англоязычной лексике давно присутствуют термины *community* и *corporate community involvement* [2], обозначающие корпоративную вовлеченность бизнеса в развитие местного сообщества. Почему такое участие важно для бизнеса? Как минимум, потому что на окружающей предприятии территории проживают его сотрудники и взаимодействуют с окружающим сообществом. Важно, чтобы все структуры окружающего сообщества достаточно позитивно, или по крайней мере нейтрально, относились к деятельности компании.

Местное сообщество – это воздух, без которого бизнес рискует задохнуться. Оно является существенной частью бизнес-окружения, состоящего из клиентов, партнеров, поставщиков, сотрудников, органов власти, общественных организаций, СМИ. Вся совокупность групп, организаций или индивидуумов, на которые компания влияет или от которых зависит получила название «стейкхолдеров» [1].

Наиболее важные для бизнеса целевые группы в местном сообществе:

- местное сообщество как таковое (общественное мнение, влияющее на имидж и репутацию компании);
- местная власть, от которой бизнес зависит в вопросах бизнес-деятельности;
- клиенты, от отношения которых зависят бизнес-показатели;
- некоммерческие организации, формирующие общественное мнение;
- средства массовой информации, влияющие на местное население.

Какие преимущества в местном сообществе имеет социально активная и социально ответственная компания? На первый взгляд они не очевидны. Однако, по большому счету, добросовестная и социально ответственная практика ведения бизнеса приводит к укреплению репутации и имиджа компании в глазах широкой общественности и делового сообщества, так как происходит: укрепление связей с местным сообществом, укрепление отношений с клиентами, повышение лояльности сотрудников, укрепление репутации, улучшение финансовых показателей, улучшение отношений с местной властью, получение преимуществ перед конкурентами, выход на новые рынки, выход на новые источники рабочей силы, развитие новых навыков и умений сотрудников, снижение рисков, повышение устойчивости при кризисах, дополнительные возможности для продвижения товаров, PR и рекламы, привлечение новых партнеров.

Наиболее распространены такие направления социальных программ компаний как:

1. Развитие персонала – это направление социальных программ компании, которые проводятся в рамках стратегии развития персонала, с целью привлечения и удержания талантливых сотрудников. В числе таких программ входят: обучение и профессиональное развитие, применение мотивационных схем оплаты труда, предоставление сотрудникам социального пакета, создание условий для отдыха и досуга, поддержание внутренних коммуникаций в организации, участие сотрудников в принятии управленческих решений и т.п.
2. Охрана здоровья и безопасные условия труда – это направление социальных программ компании, которые обеспечивают создание и поддержание дополнительных, по отношению к законодательно закрепленным, норм охраны здоровья и условий безопасности на рабочих местах.
3. Социально ответственная реструктуризация – это направление социальных программ компании, которые призваны обеспечить проведение реструктуризации социально ответственным образом, прежде всего, в интересах персонала компании. Распространенной практикой является проведение подобных программ в партнерстве с объеди-

нениями работодателей и местными, региональными, а в некоторых случаях и федеральными органами власти.

4. Природоохранная деятельность и ресурсосбережение – это направление социальных программ компании, которые осуществляются по инициативе компании с целью сокращения вредного воздействия на окружающую среду.
5. Развитие местного сообщества – это направление социальных программ компании, которые осуществляются на добровольной основе и призваны внести вклад в развитие местного сообщества. Компании оказываются вовлеченными в жизнь местного сообщества путем осуществления различных социальных программ и акций поддержки социально незащищенных слоев населения, оказания поддержки детству и юношеству, поддержки сохранения и развития жилищно-коммунального хозяйства и объектов культурно-исторического значения, спонсирования местных культурных, образовательных и спортивных организаций и мероприятий, поддержки социально значимых исследований и кампаний, участия в благотворительных акциях.
6. Добросовестная деловая практика – это направление социальных программ компании, которые имеют целью содействовать принятию и распространению добросовестной деловой практики между поставщиками, бизнес-партнерами и клиентами компании.

Реализация социальных программ осуществляется как самими компаниями, так и при активном вовлечении различных заинтересованных сторон, выступающих в роли социальных партнеров компании. Можно выделить следующие типы социальных программ: собственные программы компаний, программы партнерства с местными, региональными и федеральными органами государственного управления, программы партнерства с некоммерческими организациями, программы сотрудничества с общественными организациями и профессиональными объединениями, программы информационного сотрудничества со СМИ.

Среди основных инструментов реализации социальных программ компании выделяют следующие:

- денежные гранты – форма адресной финансовой помощи, выделяемой компанией на реализацию социальных программ. Гранты – один из наиболее доступных и традиционных инструментов реализации социальных программ. Как правило, гранты в той или иной степени связаны с основной деятельностью компании и стратегическими целями бизнеса;
- благотворительные пожертвования и спонсорская помощь – форма адресной помощи, выделяемой компанией для проведения социальных программ, как в денежной, так и в натуральной форме (продукция, административные помещения, помещения для проведения мероприятий, транспорт, оборудование, призовые фонды, оплата счетов организаций – получателей помощи и др.);
- социально значимый маркетинг – форма адресной финансовой помощи, которая заключается в направлении процесса от продаж конкретного товара на проведение социальных программ компании;
- эквивалентное финансирование – форма адресной финансовой помощи, которая заключается в совместном финансировании социальных программ со стороны компании, органов государственного управления и некоммерческого сектора;
- социальные инвестиции – форма финансовой помощи, выделяемой компанией на реализацию долгосрочных и, как правило, совместных партнерских социальных программ, направленных на снижение социального напряжения в регионах присутствия компании и повышение уровня жизни различных слоев общества;
- делегирование сотрудников компании – добровольное вовлечение сотрудников компании в социальные программы внешней направленности через безвозмездное предоставление получателям времени, знаний, навыков, информации, контактов и связей сотрудников;
- административный/социальный бюджет – финансовые средства, выделяемые компанией на реализацию собственных социальных программ.

Для установления диалога между представителями органов власти и бизнеса, необходимо обоюдное принятие интересов и потребностей сторон. Если, в то время как бизнес ин-

тегрирует в управление социальными программами элементы социального инвестирования, органы власти будут оставаться на позиции «добровольно-принудительной благотворительности», не будет ни взаимопонимания, ни решения социальных проблем [3].

В России уже привычной стала классификация участия бизнеса в социальной сфере, выделяющая три этапа – традиционную благотворительность, стратегическую благотворительность и социальные инвестиции [4].

Отличительными характеристиками социального инвестирования являются:

1. Создание устойчивого финансирования в долгосрочном периоде:
 - программы микро кредитования, обеспечивающие возвратность инвестиций компаний и прирост за счет выплаты процентов по кредитам;
 - создание endowment – вложение инвестиций в фонд, который финансирует грантовые программы из процента на инвестированный капитал;
 - приращение ресурса за счет вклада со стороны грантополучателей (долевое финансирование).
2. Выбор направления финансирования, которое позволяет поддерживать не отдельную проектную идею, а «машину» по производству проектных идей.
3. Выбор грантополучателя/партнера с проверенной репутацией и через партнерство, совместная разработка и реализация социальных программ.

Недавно в обиход вошел термин «венчурная филантропия» (англ. *venture philanthropy*). По своей сути и принципам это понятие близко к социальному инвестированию. Отличия очень не велики, и вызваны тем, что концепции разрабатывались разными школами. Фонд «Институт экономики города» рекомендует использование термина «социальное инвестирование», как более точно отражающее стратегическую целенаправленную социальную политику компании, приносящую взаимную выгоду участникам процесса*.

Венчурная филантропия – вид благотворительности, который нацелен на использование стратегий управления бизнесом (венчурного предпринимательства) в сфере благотворительной деятельности. Концепция венчурной филантропии подразумевает не просто жертвование средств, но через партнерское взаимодействие способствует организационному/институциональному развитию грантополучателей [5]. Основанная идея – творческий, инновационный подход к решению социальных проблем.

Как и социальное инвестирование, венчурная филантропия направлена не на решение текущих социальных проблем и финансирование социальных проектов, даже если оно осуществляется на постоянной основе, а направлено на укрепление финансовой устойчивости и организационное развитие грантополучателя, институциональное развитие, укрепление социальной инфраструктуры, создание саморазвивающихся, дублирующих механизмов решения социальных проблем. Венчурная филантропия поощряет введение рыночных принципов и механизмов в управление социальными и благотворительными программами, ориентируя их на повышение эффективности и достижение самоокупаемости в долгосрочном периоде.

Взаимодействие между компанией и грантополучателем основано на совместном процессе принятия решений, выработке общего видения, целей и взаимовыгодных результатов, разработке и корректировке программной деятельности, процедур взаимоприемлемого контроля. Венчурная филантропия трансформирует отношения донор – реципиент в равноправные партнерские отношения. Донор активно вовлечен в процесс социальных изменений, вкладывает не только материальные ресурсы, но так же профессиональные знания и связи.

Венчурная филантропия, так же как и социальное инвестирование, ориентирована не на достижение количественного результата, а на качественные изменения в социальной сфере (*added value*), при этом особое внимание уделяется связи между социальными программами и основной деятельностью компании и максимальному использованию ресурсов для извлечения бизнес-выгоды из взаимодействия [6].

Исследование Фонда «Институт экономики города» «Факторы формирования социальной ответственности бизнеса», показало, что в среднем по Ставропольскому краю, социальная от-

* Фонд «Институт экономики города» является консультантом бизнес-проектов. Комплексная модель оценки корпоративных грантовых программ автоматизирована и интегрирована в систему управления социальными мероприятиями коммерческих компаний.

ветственность регионального бизнеса находится в переходном состоянии от традиционной благотворительности к стратегической, с редкими примерами элементов инвестиционного подхода к корпоративной социальной политике, являющегося инновационным для российской практики.

Специфическую группу компаний составляют компании национального масштаба и региональные компании, занятые в сфере добычи природных ископаемых, которые на многих территориях являются градообразующими и выступают в роли ведущего налогоплательщика, формирующего бюджет территорий. Социальная активность подобных компаний «привязана» к территории присутствия, реализуется в тесном взаимодействии с органами региональной и местной власти, направлена на развитие территорий присутствия и достижение долгосрочных изменений в управлении социальной сферой. Эти компании входят в те 10% российских компаний, которые осуществляют социальные программы на постоянной основе и формируют основной российский благотворительный ресурс.

Именно эти компании входят в число лидеров социальной ответственности, реализующих стратегию социальной и благотворительной деятельности основываясь на принципах инвестирования в социальную сферу, демонстрируя многообразие форм социальной ответственности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Крестникова И., Левшина Е. Корпоративная филантропия: мифы и реальность. Результаты социологического исследования. М., 2002.
2. Официальный сайт Ассоциации менеджеров // www.amr.ru.
3. Социальная роль бизнеса в общественном развитии: корпоративная благотворительность и спонсорство. Ассоциация менеджеров, 2001.
4. Туркин С. Социальное измерение в бизнесе: Бизнес, общество, власть. М.: НП «Социальные инвестиции», 2001.
5. Экономическая мотивация корпоративной благотворительности. Научно-исследовательская лаборатория некоммерческого сектора (ЛИНКС), 2002.
6. Corporate Contributions: The View From 50 Years Research Report 1249-99-RR. The Conference Board, Inc., 1999.

ХАЧАТУРЯН Н.Р.

ДЕЛОВАЯ РЕПУТАЦИЯ И ИМИДЖ ВУЗА КАК СОСТАВЛЯЮЩИЕ БРЭНДА

Рыночные реформы конца XX века значительно усложнили жизнь российской высшей школы: теперь не только абитуриенты соревнуются между собой, пытаясь попасть в желанный вуз, вынуждены конкурировать и сами вузы, сражаясь за абитуриента. Конкуренция побуждает вузы занимать активную рыночную позицию, повышать качество образовательных услуг, изучать спрос на образовательные продукты и потребности рынка труда. Для рынка услуг в сфере высшего профессионального образования чрезвычайно важное значение будет иметь неблагоприятная демографическая ситуация в первых двух десятилетиях XXI века. XXI век связан с тем, что Россия очутилась в демографической «яме». В России многими учеными прогнозируется уменьшение количества студентов с 2006 года. По данным Центра по изучению проблем народонаселения МГУ максимум 17-летних потенциальных абитуриентов будет приходиться на период до 2006 года - 2,4-2,5 млн. человек [6]. После 2006 г. число их начнет быстро уменьшаться: с 2,5 до 1,5 млн. человек к 2010 г., таким образом, всего за 4-5 лет их число уменьшится на миллион. Осмысление приближающейся ситуации, которая будет характеризоваться демографическим спадом, вхождением России в европейское образовательное пространство позволяет заявить о возможной проблеме для вузов в ближайшем

будущем - проблеме набора абитуриентов. В связи с этим остро встанет вопрос активизации маркетинговой деятельности, направленной на формирование имиджа высшего учебного заведения на рынке образовательных услуг. Победить в конкурентной борьбе и занять достойное место на рынке образовательных услуг смогут те образовательные учреждения, которые осуществляют гибкую коммуникационную политику, постоянно изучают спрос, положительно формируют свой имидж, предлагают адекватные платежеспособному спросу и качеству услуг цены.

Имидж образовательного учреждения, корпоративная марка занимают все больше внимания экономистов, маркетологов, журналистов, культурологов, политологов, лингвистов во всем мире.

Корпоративный имидж вуза – это общее представление, состоящее из набора убеждений и ощущений, которое складывается у потребителей (реальных и потенциальных) образовательных товаров и услуг об учебной организации.

Корпоративная репутация вуза – ценностные характеристики, вызываемые корпоративным имиджем вуза, сложившимся у потребителей (реальных и потенциальных) образовательных товаров и услуг.

Осуществляя процесс управления корпоративным имиджем вуза, необходимо иметь четкие представления о структуре имиджа организации и особенностях психологических процессов формирования имиджа в сознании индивида [4].

Имидж любой организации в целом и вуза, в частности, есть целостное восприятие (понимание и оценка) оценки различными группами общественности, формирующееся на основе хранящейся в их памяти информации о различных сторонах деятельности вуза: обучающей, научной, воспитательной, общественной и т.п.

Другими словами, содержание понятия имиджа вуза включает в себя две составляющие: описательную (информационную) составляющую, которая представляет собой образ вуза, или совокупность всех представлений (знаний) об организации. И составляющую, связанную с отношением, или оценочную составляющую. Оценочная составляющая существует в силу того, что хранящаяся в памяти информация не воспринимается безразлично, а пробуждает оценки и эмоции, которые могут обладать различной интенсивностью, поскольку конкретные черты образа организации могут вызывать более или менее сильные эмоции, связанные с их принятием или осуждением. Люди оценивают высшее учебное заведение через призму своего прошлого и сегодняшнего опыта, ценностных ориентаций, общепринятых норм и моральных принципов.

К основным составляющим корпоративного имиджа вуза следует отнести [3, с. 59–61]:

- 1) Вся информация, которую вуз посылает во внешнюю среду, в той или иной степени, является имиджевой. Эту информацию (вербальную и невербальную, символическую) следует систематизировать. Невербальная, символическая информация – это здания вуза, административный и учебные корпуса, отделка внутренних помещений, стиль одежды преподавателей и студентов, внешние особенности их общения и взаимодействия. Даже запах и звуки, которые слышны в коридорах зданий говорят о том, каким образом себя позиционирует этот вуз в образовательном, социальном и бизнес-пространстве города, региона;
- 2) Важными составляющими имиджа вуза являются его миссия и история. Даже, несмотря на то, что порой декларативность миссии вуза прямо бросается в глаза.

Руководитель вуза, его ректор, его заместители по различным направлениям деятельности – проректора, если мы рассматриваем их как аргумент в пользу вуза и «транслируем» во внешнюю среду, и сотрудники (их поведение, внешний вид, компетентность, манера общения, стиль одежды), и даже клиенты, а это студенты, которых можно рассматривать как временный, но очень значимый для имиджа вуза персонал – все работает на имидж вуза. Каналы доставки информации о вузе – это всевозможные СМИ, разнообразные акции, рабочие встречи, даже слухи, т.н. «сарафанная почта», формирующая устойчивые и неустойчивые мифы и легенды о вузе, его работниках, студентах и т.д.

Если обратиться к различным типам информации, которые используются для формирования имиджа и репутации вуза, то станет ясно, что широко применяемые стратегии его формирования, а именно реклама, корпоративная символика, сами по себе недостаточны для

того, чтобы создать вузу хорошую корпоративную репутацию. Репутация, которую вуз имеет в глазах людей, является прямым результатом всей его деятельности.

Репутация образовательного учреждения складывается годами, десятилетиями, иногда – столетиями. Но как только репутация устанавливается в определенных рамках, она начинает работать как маховик, непрерывно питая энергетическим потоком все, с чем бы она не соприкасалась. Чем сильнее становится репутация и чем более уникальные черты она приобретает, тем труднее ее изменить. Если репутация хороша, то она может быть для вуза ценнейшим активом, помогающим гораздо легче приобретать различные ресурсы для себя и тем самым повышать качество своей работы. Когда люди придерживаются высокого мнения о возможностях вуза, у него появляется больше возможностей, его деятельность становится все более эффективной. Плохая же репутация вуза может иметь противоположный эффект – потенциальные потребители не доверяют ему, его образовательным товарам и услугам, тому, что говорят его руководители. Тем самым резко снижается и качественный потенциал в деятельности вуза [3].

Имидж вуза формируется для решения тактических задач, он динамичен, должен соответствовать моде. Создать имидж сверхпрестижного учебного заведения довольно легко. Это мы видим по деятельности в Ростове-на-Дону различных филиалов московских вузов, пытающихся заманить абитуриентов обещанием получения образования мирового уровня. Имидж чего-либо находится в сознании людей, а не является постоянным признаком организации. Причина этого – обладание разной информацией, а иногда и разным опытом в отношении этих объектов. Именно по этой причине ни один вуз не может иметь один имидж – его имидж многообразен. Репутация, на наш взгляд, более устойчивая и консервативная часть имиджа вуза. Это, как бы устоявшаяся и разделяемая подавляющим большинством клиентов вуза квинтэссенция их представлений о нем, сформировавшаяся в течение длительного времени и на основе длительного опыта значимых отношений клиента и вуза. При наличии яркого, эмоционально насыщенного мифа, легенды относительно всего образовательного товара (услуги) в целом или его (ее) части, можно говорить о возникновении брэнда – товара (или услуги), репутация которого высока и устойчива. Более того, имя вуза, его репутация – это и есть брэнд. Преимущества, которые может дать брэнд вузу, очевидны: брэнд – инвестиция в будущее и позволяет получить дополнительную прибыль; брэнд упрощает процедуру выбора вуза потребителем; идентифицирует вуз среди вузов-конкурентов; гарантирует потребителю качество предоставляемых услуг и др. Руководство вуза должно понимать текущие и будущие потребности своих потребителей, выполнять их требования и стремиться превзойти их ожидания. Развитие имиджа вуза должно базироваться на миссии и стратегии вуза, что наряду с принципом ориентации на потребителя и является ядром брэнда – приема, широко используемого многими организациями для своего успешного функционирования.

Формирование имиджа вуза является весомой составляющей маркетинговых коммуникаций. Маркетинговые коммуникации подразумевают совокупность сигналов, исходящих от образовательного учреждения в адрес различных контактных аудиторий, в том числе абитуриентов, заинтересованных организаций, органов управления и собственного персонала, и обратную связь, делающую коммуникации двусторонним динамическим процессом. Совокупность маркетинговых коммуникаций, направленная на то, чтобы довести до сведения целевого рынка его позицию по вопросам образовательной услуги, составляет коммуникационную политику образовательного учреждения высшего профессионального образования. Осуществление гибкой коммуникационной политики, активное использование инструментов маркетинга, проведение грамотно спланированной деятельности по формированию имиджа поможет вузу победить в конкурентной борьбе и занять достойное место на рынке образовательных услуг [4].

Имидж – это инструмент регулирования и формирования поведения персонала вуза. Репутация – это доказавшая свою жизнеспособность норма, которой следует придерживаться и на которую следует четко ориентироваться сотрудникам вуза.

Управление имиджем вуза, по нашему мнению, заключается в построении адекватной возможностям, целям и задачам вуза маркетинговой коммуникации с целевыми группами вуза и сводится к следующим этапам.

1. Идентификация качественных характеристик вуза. Под чем подразумевается подробный анализ всех качеств, свойств, возможностей, недостатков и преимуществ образовательного учреждения в сравнении с конкурентами посредством SWOT-анализа. На данном этапе начинается разработка миссии вуза – стратегическая цель, выражающая смысл существования, общепризнанное значение организации, роль, которую вуз хочет играть в обществе. Окончательный вариант миссии можно утвердить лишь после анализа потребностей целевых групп вуза.
2. Выявление и анализ потребностей целевых групп. Выявить целевую аудиторию – значит, четко представить себе, кто будет потенциальными потребителями, покупателями продукции фирмы, какие категории клиентов уже являются таковыми, каковы лица, принимающие решения по поводу приобретения продукции или влияющие на процесс принятия решений. Применительно к вузу в качестве целевых групп могут выступать:
 - студенты (как потенциальные абитуриенты, так и уже являющиеся таковыми);
 - родители студентов;
 - администрация вуза;
 - профессорско-преподавательский состав, а также иные сотрудники вуза (библиотекари, технический персонал);
 - работодатели;
 - вузы-конкуренты;
 - посреднические структуры на рынке образовательных продуктов и услуг (службы занятости, биржи труда, ассоциации образовательных учреждений).

Детальный анализ потребностей каждой из целевых групп вуза позволяет сформулировать миссию организации, полагаясь не только на знание собственных возможностей, преимуществ, но и опираясь на четкие запросы целевых групп вуза.

3. Построение маркетинговой коммуникации с целевыми группами вуза. К средствам, наиболее часто используемым в комплексе маркетинговых коммуникаций, следует отнести: рекламу, public relations, личные контакты, устные рекомендации и т.п.

На данном этапе необходимо сформулировать адекватное обращение (определить содержание и характер информации, рекламные аргументы) к целевым группам, грамотно подобрать средства распространения информации, ее носители; в дальнейшем систематически собирать и анализировать информацию, поступающую по каналам обратной связи, корректируя процесс коммуникации.

Как справедливо отмечают специалисты, реклама образовательных услуг повсеместно грешит отсутствием связи материала рекламы с личностью. Потенциального абитуриента необходимо заечь новым стилем жизни и новым характером будущего, которые предлагает вуз. Нужно четко сказать, как изменится личность человека за то время, которое будет проведено в вузе, и чем ему это изменение выгодно.

В последнее время среди маркетинговых коммуникационных действий, осуществляемых на отечественном рынке, растет вес мероприятий public relations.

Несмотря на то, что образовательные учреждения, как правило, лишены возможности масштабно использовать традиционные и наиболее мощные средства PR (участвовать в проведении выставок и экспозиций), у вузов есть возможность проведения дня открытых дверей, встреч выпускников, ярмарок вакансий, городских олимпиад и др. Безусловно, в этих же целях можно широко использовать контакты с аудиториями на научных конференциях, симпозиумах и т.п. по проблемам образования.

Таким образом, имидж вуза, как, впрочем, и любой организации, определяется прежде всего качеством информационной работы с целевыми группами потребителей. Чем информированнее целевая группа о том или ином вузе, тем положительнее ее мнение о нем. Для того, чтобы хорошо срабатывали имиджевые регуляторы поведения, руководству вуза важно знать, какие факторы (показатели) и в какой мере способствуют формированию и укреплению имиджа вуза, на какие из них следует обратить особое внимание и когда это сделать.

Имидж – очень эфемерное понятие, а поэтому требуется максимальная «адресность» в точках приложения усилий ее руководства. Это возможно только в том случае, когда проводится аналитическая работа по выявлению этих факторов, которые затем оцениваются в

ранговых или балльных шкалах. Но так как работа вуза динамична, необходимы пролонгированные исследование, связывающие взаимодействие основных показателей имиджа вуза с основными финансовыми и иными показателями. Формирующаяся «имиджевая идеология» вуза опирается на формирование особых «клиентоориентированных» норм поведения персонала вуза и его студентов, которые, в случае их возникновения и укоренения в жизни вуза «срабатывают» на достижение вузом его стратегических и тактических целей, в первую очередь, на качество предлагаемых вузом образовательных продуктов и услуг.

Подводя итог вышеизложенному, можно сделать вывод, что имидж и деловая репутация вуза являются гарантией того, что предоставляемые образовательные и научно-исследовательские услуги в точности соответствуют требованиям потребителя и, соответственно, позволяют поддерживать и укреплять позицию брэнда вуза.

ЛИТЕРАТУРА

1. Азарьева В.В. Разработка брэнда высшего учебного заведения как элемент построения системы менеджмента качества // Маркетинг в России и за рубежом. 2005. № 10.
2. Даулинг Г. Репутация фирмы: создание, управление и оценка эффективности. М.: Консалтинговая группа «Имидж-контакт», Инфра-М, 2006.
3. Качество. Инновации. Образование: Материалы первой научн. конф. / Под ред. Ю.В. Шленова, В.Н. Азарова. М.: Европейский центр по качеству, 2003.
4. Кононова В.Н. PR-деятельность вуза и в вузе: Автореферат дисс. ... канд. экон. наук.
5. Красовский Ю.Д. Организационное поведение. М.: ЮНИТИ, 2003.
6. Официальный сайт компании «Ефимов и партнёры» // www.mainjob.ru/html/smi_statia.php?id_st=1506
7. Психология и этика делового общения / Под ред. В.Н. Лавриненко. М.: Юнити-Дана, 2004.

ЧЕРНЫШОВ Д.В.

МОТИВАЦИЯ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ КАК ИНТЕГРАЦИОННЫХ ФОРМ ПРОЦЕССА ФОРМООБРАЗОВАНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР

Как показывает мировая практика, процессы слияний и поглощений стали органичной частью процесса формообразования корпоративных структур. На протяжении минувшего столетия динамичный, подверженный цикличности процесс глобализации мировой экономики сопровождался волнообразным развитием процессов слияний и поглощений. При этом происходил количественный и качественный рост рынка корпоративного контроля, совершенствовался инструментарий реализации сделок по слиянию и поглощению.

Мировой опыт корпоративного управления доказывает, что рост является неотъемлемой частью жизненного цикла компании и важной составляющей успеха ее развития. В процессе своего развития компания достигает этапа, когда ее менеджмент должен принять решение о необходимости внешнего роста с использованием инструментов рынка корпоративного контроля – слияний и поглощений.

Значимость исследования процессов слияний и поглощений как интеграционных форм процесса формообразования корпоративных структур еще больше усиливается при рассмотрении хозяйственной практики пореформенных стран, каковой является и современная Россия, где в настоящее время открываются большие возможности для экспансии мировых корпораций, что вынуждает национальные предприятия выбирать наиболее эффективные бизнес-стратегии в виде интеграционных процессов, которые позволяют создать конкурентные преимущества, диверсифицировать бизнес и увеличить долю рынка, сократить издержки и усовершенствовать управленческие технологии. Отсюда возникает потребность не только освоения международного опыта и определения современных тенденций и перспектив раз-

вития процессов слияний и поглощений в России, но и в систематизации мотивов интеграционных форм процесса формообразования корпоративных структур.

Почему же слияния и поглощения становятся неизбежностью для компаний, желающих успешно развиваться в современных условиях? Анализируя мировой опыт и систематизируя его, в качестве основного мотива, объясняющего причины проведения интеграционных процессов, называют возникновение так называемого синергетического эффекта (от греч. *synergieia* – содружество, сотрудничество), т.е. взаимодополняющего действия активов двух или нескольких компаний, совокупный результат или эффект которого превышает сумму результатов/эффектов отдельных действий этих компаний. В рамках экономической теории интеграция порождает синергию в виде дополнительной стоимости интегрированного участника. В результате Стоимость интегрированного участника $AB > \text{Стоимость } A + \text{Стоимость } B$, в другой интерпретации $1+1>2$. Это происходит за счет использования интегрированным участником широкого спектра преимуществ, возникающих в результате интеграции (обмен опыта и технологий, снижение расходов и т.п.) [5].

Основные причины, подталкивающие компании к слияниям и поглощениям, можно подразделить на основе направлений текущей деятельности и перспектив дальнейшего развития на следующие группы:

- операционные (мотивы, относящиеся к текущей, операционной деятельности предприятия (производство, реализация));
- финансовые (формирование финансовых ресурсов компании, источников финансирования, расчетов по обязательствам);
- инвестиционные (мотивы, связанные с инвестиционной деятельностью);
- стратегические мотивы (такие направления как повышение эффективности управления, исследование рынков, взаимоотношения с партнерами/конкурентами, законодательный аспект).

Следует отметить, что данные группы и входящие в них частные мотивы являются связанными между собой элементами, т.к. процессы слияний и поглощений нередко обуславливаются целым рядом пересекающихся мотивов. Например, осуществление слияний и поглощений в банковской сфере может быть обусловлено такими факторами, как эффективность, опыт в конкурентной окружающей среде, экономии на масштабе и синергии, а также потребностями клиентов, которые осуществляют международные операции [4].



Рис. 1. Мотивация интеграционных процессов [3]

Операционные мотивы. Экономия за счет увеличения масштабов деятельности достигается тогда, когда средняя величина издержек на единицу продукции снижается по мере увеличения объема производства продукции. Один из источников такой экономии заключается в распределении постоянных издержек на большее число единиц выпускаемой продукции, за счет объединения маркетинговых, производственных, исследовательских и других мощностей удается значительно снизить удельные издержки. Иными словами, увеличение объема позволяет более эффективно использовать имеющиеся в наличии ресурсы. Чем выше доля постоянных расходов участников, тем больший положительный эффект можно получить. Но, при этом, необходимо учитывать, что существуют определенные пределы увеличения объема производства, при превышении которых издержки на производство могут существенно возрасти, т.к. постоянные расходы могут изменяться скачкообразно в зависимости от роста объема производства [2].

Целесообразно выделить экономию за счет направления интеграции. Получение экономии, обусловленной масштабами деятельности, особенно характерно для горизонтальной интеграции. В результате интеграционных процессов сокращение постоянных издержек обеспечивается за счет устранения дублирования функций и централизацией отделов стратегического планирования, бухгалтерского учета и контроля, путем создания единых центров управления оптимального размера вместо нескольких, уже имеющихся в наличии, что приведет к значительному снижению затрат на их содержание и их удельного веса в общей себестоимости. Вертикальная интеграция характеризуется повышением эффективности общего технологического процесса, снижением транзакционных издержек. Судя по мировому опыту, успешно реализовать стратегию вертикальной интеграции удастся редко, и компании в развитых странах предпочитают использовать более гибкие механизмы координации. К вертикальной интеграции они в основном прибегают, если под угрозой оказывается стабильность бизнеса, то есть если рынок характеризуется небольшим количеством покупателей и продавцов, высокой специфичностью активов и высокой частотой транзакций. Иногда вертикальная интеграция используется для усиления рыночных позиций через поднятие входных барьеров [2].

Следующая причина характеризуется возможностью наращивать ресурсы и присутствие на рынке за счет роста занимаемой доли и/или снижения конкуренции – так называемый эффект монополии. Контроль над рынком (market power) можно определить как способность фирмы устанавливать и поддерживать цены на производимую продукцию, превышающие уровень цен, характерный для конкурентной экономики. Интеграция в данном случае дает возможность компаниям обуздать ценовую конкуренцию: цены из-за конкуренции могут быть снижены настолько, что каждый из производителей получает минимальную прибыль. Иногда конкуренты могут быть приобретены и затем закрыты, потому что выгоднее выкупить их и устранить ценовую конкуренцию, чем опустить цены ниже средних переменных издержек, заставляя всех производителей нести существенные потери [1].

В качестве продолжения следует рассмотреть комбинирование взаимодополняющих ресурсов при интеграции. Каждая из компаний имеет то, что необходимо для другой, и поэтому их слияние может оказаться эффективным. Эти компании после объединения будут стоить дороже по сравнению с суммой их стоимостей до слияния, так как каждая приобретает то, что ей не хватало, причем получает эти ресурсы дешевле, чем они обошлись бы ей, если бы пришлось их создавать самостоятельно. Среди данных ресурсов можно выделить продукцию (расширение ассортимента), финансовые и административные ресурсы, инвестиционные возможности и технологии. Происходит экономия если и не за счет стоимости этих ресурсов, то, по крайней мере, за счет времени и дополнительных затрат на их получение.

Финансовые мотивы. Мобилизация финансовых ресурсов является одной из основной причин процессов слияний и поглощений в условиях дефицита мобильных активов (денежных средств, запасов сырья, материалов и готовой продукции) и низкого уровня ликвидности участников, являясь необходимым условием существования или дальнейшего развития. Мобилизация финансовых ресурсов дает компаниям возможность осуществлять более крупные проекты.

Немаловажным стимулом к слиянию или поглощению является возможность использования избыточных ресурсов участников. Если компания действует в отрасли, находящейся в стадии зрелости она создает крупные потоки денежных средств, но располагает незначительным выбором привлекательных инвестиционных возможностей. Другими словами, вложения внутри своей отрасли могут обеспечить фирме физический рост, но не реальное повышение благосостояния акционеров. В то же время, целевая компания, функционирующая в другой отрасли, может располагать хорошими инвестиционными возможностями, но испытывать недостаток финансирования для их реализации. В этом случае, проведение поглощения обеспечит перераспределение ресурсов с целью наиболее эффективного использования, что приведет к росту стоимости объединенной фирмы.

Очень часто причиной слияний и поглощений является диверсификация в другие виды бизнеса. Основной целью является увеличение стабильности в денежных потоках. В мировой практике зарекомендовала себя стратегия, при которой мощные корпорации покупают компании с технологиями или продуктами из смежных отраслей, чтобы дать импульс неразвитому, но перспективному рынку. Крупные компании часто поглощают более мелкие, чтобы приобрести их технологии [2].

В продолжение рассмотренных выше мотивов можно отметить экономию на налоговых платежах. Выделяют два существенных элемента этого мотива – налоговые льготы и снижение налоговой базы. В первом случае речь идет о возможности использования льгот участников, не способных самостоятельно и в полной мере ими воспользоваться. Снижение налоговой базы учитывает использование больших амортизационных отчислений или значительных убытков прошлых лет для снижения налогооблагаемой базы. Поглощающая компания, устойчиво получающая по итогам деятельности чистую прибыль, подлежащую налогообложению, может приобрести предприятие со значительным объемом накопленных убытков, что позволит ей снизить налогооблагаемую базу. Величина экономии на налогах зависит как от объема накопленных убытков, так и от способности поглощающей компании генерировать прибыль, достаточную для их эффективного использования. Однако для российских компаний преследование налоговых выгод в качестве мотива поглощения может быть не слишком актуально в силу того, что в отличие от американской практики российское законодательство устанавливает гораздо более жесткие рамки.

Существенным стимулом к проведению интеграции является снижение затрат на финансирование. Как и в случае с операционной синергией, возникающей за счет увеличения масштабов деятельности, подобная же экономия имеет место и при привлечении источников финансирования. Компания, осуществляющая эмиссию ценных бумаг, несет определенные расходы. Поскольку величина этих расходов относительно стабильна и мало зависит от объема выпуска, то чем значительнее эмиссия, тем меньшую величину в процентном отношении к ней составляют указанные постоянные расходы. Другими словами, постоянные издержки в расчете на одну эмитируемую ценную бумагу данного выпуска будут тем ниже, чем значительнее этот выпуск, что, в свою очередь, также ведет к снижению цены заимствования, при надлежащем расчете которой должны учитываться расходы по организации эмиссии. Если между денежными потоками объединяющихся фирм не существует абсолютной корреляции (коэффициент корреляции меньше 1), денежный поток объединенной фирмы будет более стабилен, чем денежные потоки обеих фирм по отдельности. Это, в свою очередь, означает большую защиту интересов кредиторов, поскольку снижается риск наступления банкротства и повышается обеспеченность долговых обязательств компании. В результате этого объединенная фирма, при прочих равных условиях, сможет занимать средства под меньший процент, что приводит к снижению общих затрат на привлекаемый капитал.

Наряду с широко описанными в литературе причинами целесообразно выделить ряд специфических мотивов, используемых на практике. Ярким мотивом, выявить который удалось на основе исследования российского рынка корпоративного контроля, заключается в интеграции с предприятием, находящимся в затруднительном экономическом положении и на поддержку которого выделены значительные государственные деньги, либо проведена реструктуризация его обязательств за счет списания большей их части (санация). Другим вариантом может быть включение предприятия в государственную программу развития/поддержки отрасли или направления [3].

Инвестиционные мотивы. К инвестиционной группе мотивов следует относить такую цель как необходимость размещения временно свободных ресурсов при отсутствии иных (внутренних) проектов. Ситуация обратная рассмотренной в рамках финансовых мотивов, где эти ресурсы были как раз целью. Дополнительным стимулом размещения средств, в т.ч. и подобным образом может, служит опасность враждебной интеграции с участником, который заинтересован в этих свободных средствах.

При рассмотрении инвестиционных мотивов следует отметить промежуточное приобретение участника как ступенчатый процесс последующего обмена прав контроля над ним на права контроля над иным участником, данная схема предлагается в качестве использования в программе реорганизации энергетической системы России.

При осуществлении процессов слияний и поглощений возможно высвобождение дублирующих активов и их реализация, здесь же можем учитывать избавление от непрофильного имущества. Таким образом, интеграция происходит ради последующей распродажи активов, при этом, возможна последующая экономия по налогу на имущество при его реализации. Тем самым отражается взаимосвязь мотивов интеграции.

К инвестиционной группе мотивов следует относить такую цель как приобретение активов. Этот мотив в свою очередь подразделяется на приобретение имущества, нематериальных активов, прав/инструментов контроля над иным участником, участия в коммерческом проекте.

Эффектом от осуществления размещения временно свободных ресурсов является возможность получать дивиденды на вложенные средства.

Одним из ключевых мотивов слияний и поглощений является разница в рыночной цене компании и стоимости её замещения. Если в конкретной ситуации у собственников возникает необходимость в расширении бизнеса и более экономичным способом по сравнению с созданием является вариант интеграции, то мы говорим о преобладании стоимости замещения (стоимость существующего бизнеса меньше, чем стоимость замещения его необходимыми активами). Зачастую проще купить действующее предприятие, чем строить новое. Это целесообразно тогда, когда рыночная оценка имущественного комплекса целевой компании (компании-мишени) значительно меньше стоимости замены ее активов. Разница в рыночной цене компании и стоимости ее замещения возникает из-за несовпадения рыночной и балансовой стоимости приобретаемой фирмы. Рыночная стоимость фирмы базируется на ее способности приносить доходы, чем и определяется экономическая ценность ее активов. Если говорить о справедливой оценке, то именно рыночная, а не балансовая стоимость будет отражать экономическую ценность ее активов, а, как показывает практика, рыночная стоимость очень часто оказывается меньше балансовой (инфляция, моральный и физический износ и т.п.). Помимо стоимости замещения на принятие решения о проведении поглощения может влиять и т.н. ликвидационная стоимость (break-up value) целевой компании. Под ликвидационной стоимостью понимается общий объем поступлений денежных средств в случае ликвидации бизнеса и его продажи по частям. Нередко ликвидационная стоимость компании выше ее текущей рыночной стоимости. В этом случае фирма, даже при условии приобретения ее по цене несколько выше текущей рыночной стоимости, в дальнейшем может быть продана "вразброс", по частям, с получением продавцом значительного дохода (если активы фирмы могут быть использованы более эффективно при их продаже по частям другим компаниям, имеет место подобие синергии и синергетического эффекта). В целом если придерживаться точки зрения целесообразности, то ликвидация должна иметь место тогда, когда экономические приобретения перевешивают экономические потери.

Достаточно часто компании осуществляют процессы слияний и поглощений, которые не приносят немедленных выгод, но ведут к росту показателя прибыль на акцию. При определенных обстоятельствах рост обусловлен исключительно математическим эффектом [1].

Стратегические мотивы. При желании всегда можно найти компании, в которых возможности снижения затрат и повышения объемов продаж и прибыли остаются не до конца использованными, компании, страдающие от недостатка таланта или мотивации руководителей, т.е. компании, имеющие неэффективный аппарат управления. Такие компании становятся естественными кандидатами на поглощение со стороны фирм, имеющих более эффективные системы управления. Т.е. мотивом интеграции выступают улучшение координации бизнес-процессов и повышение эффективности управления. В качестве наиболее вероятных

кандидатов на роль поглощающей компании выступают фирмы, оперирующие в том же или сходном виде бизнеса, поскольку именно они, скорее всего, располагают командой управляющих, обладающей всеми необходимыми знаниями и практическим опытом для повышения эффективности приобретаемой фирмы.

Проблемы повышения эффективности могут быть решены, в том числе и за счет приобретения менеджмента. Это базируется на стремлении получить услуги менеджера или целой команды, показавшей свою компетентность при управлении компанией определенного типа или в определенной ситуации.

Следующая подгруппа мотивов, решающая стратегические вопросы, связана с клиентской базой. Клиенты в некоторой степени могут рассматриваться как нематериальный актив компании, который можно, пусть и с большой долей субъективизма, оценить. В несколько ином ракурсе подобные вопросы могут решаться за счет подавления/давления на конкурента через приобретения прав контроля над ним. Этот мотив может принимать форму последующего обмена приобретенных прав на выгодных для инициатора условиях. Слияния и поглощения являются одной из форм венчурного инвестирования, суть которого заключается в размещении долгосрочных инвестиций, с относительно высокой степенью риска, в ожидании соответственно высокой прибыли.

Прежде чем осуществлять подобные или иные инвестиции и выходить на новый рынок участники в состоянии провести исследование рынка изнутри с помощью интеграции с участником, представленным на этом рынке.

Завершить блок стратегических мотивов и основную часть синергетической теории предлагается необходимостью соответствовать законодательным нормам. В этой связи можно отметить соответствие размера собственного капитала нормативным документам, регламентирующим минимальный размер данного показателя. Другим законодательным требованием является наличие лицензии/сертификата для ведения/создания того или иного направления, иногда интеграция является более экономичным вариантом ее получения. Следующим элементом может быть соответствие состава учредителей: законодательство накладывает определенные ограничения на состав и долю учредителей [3].

Предложенные к рассмотрению мотивы отличаются наличием экономической целесообразности, но на практике встречаются интеграции, проводимые ради самой интеграции, создания финансовой империи, приобретения значимости в экономическом сообществе, назовем это престижностью масштабов. Этот фактор в последствии может перетекать в политический мотив в виде наращивания экономической базы с целью последующего превращения ее в политическую власть.

Немногие проблемы экономической теории и практики вызывают более жаркие дискуссии, чем проблемы слияния и поглощения компаний. Сталкиваются абсолютно противоположные точки зрения на мотивацию и эффективность подобного развития компаний: некоторые рассматривают слияния и поглощения как важный источник повышения результативности деятельности компаний; другие считают их только отражением властных инстинктов менеджеров, чье стремление снижает, а не повышает эффективность компании. Вместе с тем динамичность организационно-правовых форм совместной деятельности и непрерывно изменяющиеся условия трансформационной экономики, не позволяют однозначно выделить тот или иной мотив, побуждающий хозяйствующих субъектов к осуществлению интеграционных форм процесса формообразования корпоративных структур в условиях глобализирующейся экономики в соответствии с различными вариантами их классификации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Владимирова И.Г. Слияния и поглощения // Менеджмент в России и за рубежом. 1999. № 1.
2. Газин Г., Манаков Д. Наука поглощений // Вестник McKinsey. 2003. № 4.
3. Игнатишин Ю.В. Слияния и поглощения: стратегия, тактика, финансы. СПб.: Питер, 2005.
4. Berger A.N., Demsetz R., Strahan P. The consolidation of the financial services industry: causes, consequences, and implications for the future // Journal of Banking and Finance. 1999. № 23.
5. Bradley M., Desai A., Kim E. Synergetic gains from corporate acquisitions and their division between the stockholders of target and acquiring firms // Journal of Financial Economics. 1988. № 21.

ПЕРСПЕКТИВЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ
ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ С УЧЁТОМ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО И
БАЛЬНЕОЛОГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛОВ

В стратегии социально-экономического развития России основная роль принадлежит региональному развитию отраслей производства. Повышение эффективности экономического состояния регионов вызовет стимулирование образования прямых внешнеэкономических и социально-культурных связей. Комплексный анализ современной социально-экономической ситуации Волгоградской области позволил выделить приоритеты стратегии развития сети социально-культурного сервиса и туризма. Это определяет необходимость формирования оптимального градостроительного режима развития благоприятных условий для туризма и индустрии гостеприимства. Одним из главных приоритетных направлений региональной экономической политики должно быть развитие инфраструктуры социально-культурного сервиса на межведомственной основе [1, 4].

Экономическая система Волгоградской области в настоящее время продолжает терять комплексность развития. Изменения в политической структуре страны привели к нарушению прежней системы социально-культурного и бытового обслуживания населения.

Во взаимосвязи социально-экономического состояния территорий и градостроительных условий региона, представлен комплексный социологический анализ реального уровня обеспечения населения области градостроительными и социальными благами, определены приоритеты стратегии градостроительного развития,

Социально-культурный сервис является одной из составляющих градостроительной отрасли, которая представляет собой сложный объект, формирующийся из взаимосвязанных социальных систем. Для выработки стратегической цели оптимального поведения по развитию социально-культурного сервиса области необходимо комплексное исследование современного социально-экономического состояния. До настоящего времени социальная ориентация, то есть учет региональных ситуаций характеризующих уровень и качество жизни населения, является наименее учитываемым фактором при разработке целевых научных программ экономического развития.

Градостроительство влияет на все стороны материальной и духовной жизни общества, формирует среду общественной жизни и определяет первоочередность социальных задач. Большую часть широкой синтетической градостроительной деятельности составляет анализ современных социально-экономических показателей, являющийся основой для принятия градостроительных решений и классификации градостроительных задач [6].

Динамика реального уровня потребления социальных благ, длительности жизни, параметров физического и духовного развития, образованности формирует главные результирующие показатели социально-экономического развития территории. При доминировании социальной ориентации градостроительства для обеспечения оптимального развития общества необходимо учитывать сбалансированность с природными, рекреационными, экономическими и другими ресурсами территории [8].

Задачи планирования социально-культурного сервиса и туризма взаимосвязаны с градостроительными условиями и их решение напрямую зависит от экономической базы региона. Перспективы социально-экономического развития территории могут быть представлены в виде научно обоснованной градостроительной программы, включающей мероприятия по практической реализации стратегии социальной направленности роста жизнеобеспечения населения. При разработке стратегии социально-экономического развития региона необходим комплексный социологический анализ природно-ресурсного, экономического, научно-технического, социально-культурного потенциалов.

Комплексный социальный подход к анализу современных экономических процессов на территории Волгоградской области позволил выявить следующую ситуацию. Градострои-

тельные условия можно оценить как удовлетворительные. На территории области высокий уровень обеспеченности жильем, газификации сельских населенных мест. На территории развиты все виды транспорта, большая часть имеет высокий уровень транспортной доступности. Через область проходят основные железнодорожные, автомобильные, авиационные и водные пути, связывающие ее со всеми регионами России и странами СНГ.

На территории области, занимающей удобное политико-географическое положение, при благоприятных природно-климатических условиях, достаточно сложная демографическая ситуация, сопровождающаяся сокращением естественного прироста населения, трудоспособного населения и его старением. В настоящее время в Волгоградской области в 2–2,5 раза ниже, чем в сопредельных областях, плотность сельского населения, количество поселков городского типа на единицу территории (табл. 1).

Таблица 1

Социально-демографические и экономические показатели

Наименование субъектов РФ	Территория, тыс. км ²	Средняя плотность населения, чел/км ²		Соотношение отраслей промышленности, %		Основные производственные фонды АПК, относительно Волгоградской области	
		Общая	сельского	Тяжёлая	Лёгкая	Всего	На 100га с/х угодий
1	2	3	4	5	6	7	8
Волгоградская	113,9	23	5,7	83	17	1	1
Саратовская	101,2	26	6,5	75	25	1,5	1,3
Ростовская	100,8	43	12,0	72	28	2,0	1,9
Астраханская	49,0	20	6,2	58	42	1,8	1,4
Воронежская	52,4	51	18,7	70	30	1,8	1,5
Калмыкия	74,5	11	2,6	60	40	0,5	0,5
Сред, по региону		29	8,6	70	30	1,3	1,3

В то же время по своему промышленному потенциалу Волгоградская область занимает одно из ведущих мест среди областей Поволжья и в Южном федеральном округе. В структуре промышленного потенциала более 80% составляют отрасли тяжелой промышленности. Отрасли легкой промышленности, имеющие социальную ориентацию, составляют менее 20%, что значительно ниже, чем в сопредельных субъектах РФ.

Такое развитие производства требовало интенсивного использования природных и трудовых ресурсов, что привело к концентрации производственных сил и населения в областном центре и зоне его влияния, к нарушению экологии природной среды, дисбалансу социального состояния на территории.

Актуальность восстановления и дальнейшего развития системы предприятий социально-культурного сервиса и туризма региона возросла и в связи с изменениями в общей геополитической обстановке России. Произошли потери традиционных курортно-рекреационных зон в Прибалтике, Крыму и на Кавказе. Рекреационные ресурсы Волго-Ахтубинской поймы и зон реки Дона мало использовались на местном уровне и не были в достаточной степени задействованы в санаторно-курортном и туристическом обслуживании страны.

Одновременно с усилением социально-экономической напряженности во многих районах и городах, на территорию области возрос нерегулируемый поток неорганизованных туристов, который наносит ущерб не только природной среде, но и экономике региона. Такое положение усиливает необходимость формирования более полной сети современных объектов сервиса и туризма для контроля над антропогенными нагрузками и создания комфортности обслуживания отдыхающих [5, 8].

Преодоление кризисных процессов в социально-экономической сфере регионов возможно на основе глубокой теоретической разработки концепции развития социально-культурного сервиса и туризма применительно к каждому конкретному региону.

Научные основы стратегии развития представляют собой сочетание гипотезы желаемого состояния с гипотезой перехода к нему. Поэтому возможные варианты прохождения процесса необходимо рассматривать на основании анализа совокупности современного состояния факторов, оказывающих влияние на социально-экономическую ситуацию.

Изучение и анализ современного состояния сферы социально-культурного сервиса и социально-экономического положения региона позволяет предполагать несколько возможных вариантов дальнейшего развития (табл. 2).

Первый вариант возможен при финансовой поддержке Федеральным правительством преимущественного физико-географического и социально-территориального положения Волгоградской области над другими регионами России. Это может обеспечить кратковременную поддержку в развитии, которая

не в состоянии обеспечить системность функционирования объектов социально-культурного сервиса и туризма.

Другой вариант развития возможен при активизации социально-экономической жизни в регионе, связанной с ее уникальными ресурсными и геополитическими возможностями и дополнительным инвестированием на федеральном уровне. Улучшение формирования системы социально-культурного сервиса и туризма произойдет при поддержке кредитно-налоговой политики и взимании платежей за ресурсы, используемые экономически активными добывающими предприятиями и промышленностью в региональный бюджет.

Наиболее оптимальным представляется вариант, базирующийся на созидательном использовании преимуществ уникальных рекреационных, культурно-исторических и бальнеологических ресурсов области, стимулировании развития предприятий сервиса и товаропроизводителей по переработке сельхозпродукции в периферийных районах региона, что способствует более полному использованию природно-ресурсного потенциала. Этот вариант развития предполагает взаимосвязь региона с социально-экономической политикой страны в целом по выводу из кризиса экономики, культуры и социально-экономического состояния населения. Реализация такой политики должна быть взаимно увязана администрацией субъектов региона с Федеральным правительством по регулированию инвестиционного и миграционного поведения всех социально-территориальных групп населения, при приоритете развития туристско-рекреационной отрасли.

Потенциальными инвесторами развития туристско-рекреационных и бальнеологических комплексов на территории области являются: государственный пенсионный фонд, негосударственные пенсионные фонды, бюджеты и иные фонды субъектов РФ, федеральный бюджет РФ, страховые компании, паевые инвестиционные фонды, инвестиционные банки, физические лица РФ и иных государств, коммерческие организации РФ и иных государств.

Из существующих в России туристических фирм более 90% (около 10 тыс.) занимаются размещением клиентов на отдых и лечение в отечественных санаториях, домах отдыха и пансионатах, остальные ориентированны на зарубежный отдых клиентов. Таким образом, можно рассчитывать, что большее количество туристических фирм и пенсионный фонд заинтересованы в размещении клиентов в бальнеологических комплексах Волгоградской области [2, ст. 4; 7].

По существующему положению обеспеченность местного населения местами отдыха и лечения относительно норматива (4,5 тыс. мест) составляет не многим более половины (табл. 3).

Развитие индустрии гостеприимства оказывает значительное влияние на экономический рост, особенно эффективно, если строительство новых объектов происходит в слабо развитых районах. В этом отношении наиболее перспективен посёлок Эльтон Волгоградской области, расположенный вблизи озера Эльтон, которое является комплексным бальнеологическим объектом. В то же время территория области располагает и другими рекреационно-бальнеологическими ресурсами, имеется несколько месторождений минеральных вод, естественной осадочной соли, в том числе бишофит и лечебные грязи.

Таблица 2

Влияние инвестиционных возможностей на социально-экономическое развитие Волгоградской области

Варианты финансового состояния:	Сохранение существующего положения	Частичные инвестиционные вложения	Централизованное инвестирование	Оптимальное социально-экономическое развитие
Этапы реализации:	реализация отсутствует	эпизодическая реализация отдельных мероприятий и решений	целенаправленная реализация отдельных мероприятий по решению узловых проблем	планомерная реализация концепций устойчивого развития и социально-экономических, технологических и природоохранных программ.
Социально-экономическая ситуация и варианты последовательности реализации территориально-градостроительных мероприятий:	- усиление хозяйственного освоения экологически ценных территорий области, особенно в агломерации и приагломерационном районе; - усиление нарушений природоохранных и санитарных режимов защитных зон разного назначения; - дробление крупного промышленного и сельского производства; - уменьшение централизованных решений крупных социально-экологических проблем, возникших от монопольной нагрузки; - дальнейшее разрушение системы туризма и социально-культурного сервиса.	- усиление хозяйственного освоения проблемных экологических ареалов на базе существующего производства и социально-экономической, инженерной инфраструктур с возможным превышением их мощностей; - выборочная реконструкция экономически выгодных предприятий повышенного класса вредности; - разрастание Волгоградской агломерации, со значительным опережением возможностей инженерно-технической инфраструктуры; - усиление территориально-градостроительных нерегламентированных нагрузок на экологически ценные территории; - социально-культурный сервис сохраняется на существующем уровне	- сокращение наращивания антропогенной нагрузки; - реконструкция устаревших производственных технологий и достижение лучших экологических характеристик; - реконструкция и наращивание природоохранной инженерной инфраструктуры, оздоровление селитебных территорий; - замедление роста агломерации и сокращение новых нагрузок на санирующие территории; - развитие межрайонных центров областной системы расселения с учетом экологических ограничений; - развитие отдельных объектов туризма и социально-культурного сервиса.	- организация системы охраняемых территорий области; - реконструкция существующих и строительство новых объектов социально-культурного сервиса; - сокращение загрязнения в связи с внедрением замкнутых технологий в промышленности; - экологически обоснованное ведение сельского хозяйства; - развитие социальной и инженерной инфраструктуры, направленной на рекреационные зоны, санаторно-курортную деятельность и системы туристского обслуживания; - реконструирование и развитие всех городов – опорных центров областной системы социально-культурного сервиса с учетом экологических ограничений.

Таблица 3

Динамика количества мест в учреждениях длительного отдыха Волгоградской области

	1980	1985	1990	1996	2000	2005
1	2	3	4	5	6	7
Санатории и дома отдыха, количество	14	14	15	12	14	19
Общее количество мест	2175	2254	2574	2129	2324	2500
В том числе:						
детских	960	875	960	800	800	960
взрослых	1215	1379	1614	1329	1524	1540

Строительство новых бальнеологических комплексов обеспечит местное население временными рабочими местами на период строительства и постоянными при их эксплуатации. Ориентировочная стоимость строительства одного объекта на 500 мест 6,5 – 7 млрд. рублей, с использованием до 50% строительных и отделочных материалов производителей Волгоградской области и привлечением около 3 тыс. временных рабочих. В процессе эксплуатации возникнет необходимость в потребности, как высококвалифицированных медицинских со-

трудников, так и среднего и младшего медицинского персонала, сотрудников общественного питания, хозяйственных и сервисных работников.

Большая часть клиентов, пользующихся услугами туристических фирм, предпочитает тратить на отдых и лечение от 1,0 до 3 тыс. рублей в сутки (табл. 4).

Таблица 4

Расходы потенциальных клиентов на основные услуги лечения и отдыха

Затраты на одного человека в день. (руб.)	% - клиентов
Менее 500	1
От 500 до 1000	4
От 1000 до 1500	72
От 1500 до 2000	20
От 2000 до 3000	3
Более 3000	0
Всего	100

При учёте продолжительности отдыха клиентов анализ длительности путёвок предлагаемых пенсионным фондом и туристическими фирмами показывает, что наиболее популярными являются путёвки длительного отдыха от 10 до 28 дней. Это позволит разработать различные программы по лечению и оздоровлению в бальнеологических комплексах, для приёма клиентов по стоимости от 1500 до 2000 рублей в сутки. По статистическим данным объём потенциального спроса на бальнеологические услуги на сырье озера Эльтон при наиболее благоприятных условиях отдыха и лечения может достигать максимальных сумм (до 3000 рублей), это около 3% от общего числа фирм ежегодные затраты которых различаются в зависимости от суточного содержания от 1млн. до 4 млн. рублей (табл. 5).

Таблица 5

Ежегодная стоимость размещения клиентов в санаторно-курортных учреждениях
(среднестатистические данные из расчёта стоимости суток)

Сумма затрат в руб.	%-т респондентам
Менее 1 млн.	11
От 1 млн. до 1,5 млн.	13
От 1,5 млн. до 2 млн.	39
От 2 млн. до 3 млн.	22
От 3 млн. до 4 млн.	5
Более 4 млн.	10
Средние затраты 2 млн.	100

Бальнеологические комплексы Волгоградской области могут планироваться как места лечения и отдыха европейского уровня, так как около 300 фирм заинтересованы в услугах по цене 2-3 тыс. рублей в день. Следовательно можно определить рыночный потенциал предполагаемого использования бальнеологических ресурсов: общее количество туристических компаний РФ – 12 тыс.; количество компаний, размещающих клиентов в отечественных бальнеологических комплексах – 10 тыс.; количество компаний прогнозирующих спрос на услуги бальнеологических комплексов Волгоградской области – 300; ежегодные расходы туристических компаний – 3,5 млн. рублей. Из расчёта 500 мест в санаторном комплексе и средней продолжительности лечения 15 дней рыночный потенциал основных услуг по лечению и отдыху составит около 20 млрд. рублей и дополнительных услуг около 10 млрд. рублей.

Таким образом, рыночный потенциал основных и дополнительных услуг только одного бальнеологического комплекса Волгоградской области среди потребителей пенсионных фондов и туристических фирм может превысить 30 млрд. рублей. Окупаемость вложений инвестиционных средств по прогнозу аналитических данных составит от 7 до 10 лет.

Возникновение дополнительных рабочих мест при возведении и эксплуатации объектов туристско-рекреационного и лечебно-оздоровительного направления повысит общее социально-экономическое состояние населения, увеличит возможности бюджетной составляющей экономики области. Социальная ориентация экономического развития даёт возможность повышения устойчивости развития общества за счёт повышения продолжительности жизни при хорошем здоровье и оптимальном режиме духовного состояния по средствам воспитания культурно-познавательным направлениям туризма.

Таким образом, вопросы планирования и строительства системы социально-культурного сервиса и туризма напрямую зависят от социально-градостроительной политики и экономической базы региона и являются неиспользованным резервом социально-экономического развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Антюфеев А.В., Чернявская Т.А., Уфимцев С.В. Возможности оптимизации системы социально-культурного сервиса и туризма в Нижнем Поволжье // Проблемы теории и практики современного сервиса. Материалы МНПК. Волгоград: ВФ МГУС, 2005.
2. Бюджет фонда социального страхования на 2006 год. М., 2005.
3. Проект бальнеологического комплекса на территории Палласовского района пос. Эльтон Волгоградской области. Волгоград: ВГП, 2005.
4. Сидоренко В.Ф., Чернявская Т.А., Птичникова Г.А. Рекреационные ресурсы в системе экологически устойчивого развития Волгоградской области // Сертификация, экология, энергосбережение. Материалы МНПК. Турция, Кемер: ВолгГАСА, 1998.
5. Сидоренко В.Ф., Чернявский Ю.В., Чернявская Т.А. Стратегия социально-градостроительного развития регионов России // Архитектура, строительство, экология. Материалы МНПК. Волгоград: ВолгГАСА, 2002.
7. Туманов В.А. Приграничные районы: от кризиса к устойчивому развитию // Экономические реформы в регионах РФ. Опыт и перспективы: Сб. статей. М.: Институт современной политики, 1998.
6. Федеральный закон «О федеральном бюджете на 2006 год». М., 2004
8. Чернявский Ю.В. Социологическое исследование градостроительного развития Волгоградской области // Вестник ВолГАСА. Серия "Строительство и архитектура". 2002. № 2(5).

ЧЕФРАНОВ С.Г.

РАЗРАБОТКА КОНЦЕПТУАЛЬНЫХ ОСНОВ ПРОЕКТНО-ЭВОЛЮЦИОННОГО ПОДХОДА К УПРАВЛЕНИЮ РЕГИОНАЛЬНЫМИ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

Свойства, условия и предпосылки эффективного управления региональными экономическими системами требуют совершенствования используемых механизмов, поиска новых концептуальных подходов к формированию и функционированию управленческой подсистемы. Объект управления – региональная экономика – представляет собой сложную динамическую открытую систему, функционирующую в условиях высокой неопределенности будущих состояний. Переход российской экономики на траекторию стабильного бескризисного роста требует расширения горизонта планирования, что усиливает негативные проявления непредсказуемости поведения внешней среды и предопределяет необходимость учета факторов, обуславливающих неопределенность ситуации. Вместе с тем, существующая практика функционирования систем регионального менеджмента позволяет говорить о наличии тенденции использования принципов управления проектами. Его характерными признаками является ориентация на развитие отдельной части объекта управления (программы развития

отдельных отраслей, территорий), а также использование некоторой заранее выделенной совокупности управляющих воздействий. Каждый такой проект опирается на предположения о существовании определенных условий внешней среды, закономерностей функционирования самого объекта управления – региональной системы. Указанные предположения могут быть более или менее обоснованными: исследования предыдущего опыта развития региона, обобщение информации о других, аналогичных регионах, аналитические расчеты, прогнозы и пр., которые формируют предпосылки принятия тех или иных управленческих решений. Однако если в условиях стабильной среды и краткосрочности планов такой подход оправдан, то при переходе к более длительным отрезкам времени и характерной для динамично развивающейся экономики России изменчивости внешней среды рамки отдельного проекта становятся неприемлемо жесткими.

Выходом из данной ситуации является использование множества проектов. Каждый из них или их группы должны обеспечить развитие региона (отдельной подсистемы региона) в конкретных условиях. Сами условия могут пересекаться, взаимно дополнять друг друга, образовывать полную группу событий. Идентификация условий, в которых принимается решение, производится путем оценки совокупности параметров состояния объекта и системы управления, внешней среды. Пусть, например, имеются два таких признака X_1 , X_2 , которые могут иметь смысл темпа роста валового регионального продукта (X_1 с выделением двух градаций), индексов цен (X_2 с тремя возможными вариантами состояний). В этом случае возможны шесть различных комбинаций значений указанных параметров. Возможны и иные интерпретации имеющихся признаков – уровень занятости населения, развитие малого бизнеса, инновационность развития, а также дополнение и расширение спектра признаков, что, однако, увеличивает количество градаций и вариантов будущих состояний внешней среды и внутреннего состояния объекта управления.

При этом проекты могут быть как связанными единой направленностью, так и допускать возможность самостоятельной реализации. В первом случае совокупность проектов, сформированных для системы гипотез о возможных состояниях внешней среды, системы и объекта управления, назовем сценарием. Отличительной особенностью сценарного управления является учет всех или значительной части будущих потенциально возможных условий реализации процесса управления развитием региональной системы.

Данный подход позволяет, таким образом, учесть фактор неопределенности, снизить негативные проявления его воздействия за счет предварительной проработки различных вариантов управляющих воздействий, которая проводится не в реальном масштабе времени.

Сценарные условия с течением времени могут реализовываться, что снимает некоторую часть неопределенности. Кроме того, по прошествии времени изменяются возможности построения прогнозов развития ситуации, в которой осуществляется управление, совершенствуются методы анализа данных, модифицируется система информационного обеспечения процессов управления развитием региональной экономики и пр. Это вызывает необходимость пересмотра существующей совокупности проектов (сценариев) и их корректировки. Время такой корректировки может быть существенно меньше времени реализации проекта. Таким образом, проектный подход к управлению может быть представлен в виде непрерывного чередования нескольких этапов: проверка адекватности имеющейся (разработанной) совокупности проектов – сценариев, корректировка, включающая изменение сценарных условий, мониторинг внешней среды и состояния объекта управления. Учет времени в процессе проектного управления может быть произведен на основе использования так называемой «трубки решений» [5].

Разномасштабность времени реализации проектов и их корректировки учитывается в данном случае на основе реализации принципа «скользящего окна». Это означает, что при реализации какого-либо сценарного условия общее количество вариантов состояний объекта исследования уменьшается, что дает возможность сформировать новую систему предположений о его дальнейших изменениях.

Процесс модернизации сценариев управления региональными экономическими системами определяет их эволюцию, обеспечивающую одновременный учет неопределенности будущих состояний конкретного управляемого объекта, а также обеспечивает адаптивность

процедур анализа, прогнозирования и управления в целом, проявляющуюся в появлении необходимого времени на разработку управленческих решений, ограничение степени неопределенности и ее соответствие используемому инструментарию.

Сложность объекта исследования особенно сильно сказывается при решении задач прогнозирования, составляющих основу сценарного подхода. Причин, обуславливающих проблемы аналитического построения прогнозов множество. В частности, региональные экономические системы включают значительное число разнородных элементов, уяснение характерных отличий которых при разработке управленческих решений способно обеспечить дополнительный эффект.

Современное состояние региональных экономик – области научных знаний и территориально локализованных производственных комплексов, вряд ли можно считать адекватным друг другу. Как отмечается в многочисленных публикациях, «...теория оказалась не способной не только решить, но даже и предвидеть проблемы переходных экономик» [2]. Одна из причин такого положения – несовершенство аналитического аппарата экономической науки.

Как того требует системный анализ, любую проблему необходимо исследовать с самого начала. Исходным положением изучения закономерностей развития региональной экономики послужила мысль, высказанная в [7], суть которой заключается в необходимости четкого разделения «экономики» и «производства». Первая категория включает исследование процессов столкновения экономических интересов. Вторая – технологии функционирования, которые, несмотря на возможную сложность, наличие значительного количества стадий производства, характеризуются большей детерминированностью и меньшим субъективизмом.

Распространив такое разделение на выделяемые по территориальному признаку образования, получим следующие определения: региональная экономика – сфера взаимодействия различных субъектов, участвующих в процессах распределения, обмена и присвоения результатов производственной деятельности; региональный производственно-технологический комплекс – территориально-локализованная совокупность хозяйствующих субъектов, связанных между собой посредством технологических взаимодействий. В соответствии с этим разделением, основное предназначение региональной экономики как области знаний состоит в выявлении и объяснении закономерностей развития социальных отношений в процессе функционирования производственного комплекса. Знание региональной экономики субъектами «столкновения интересов» должно создавать для них преимущества в экономических взаимодействиях.

Разрушение в процессе трансформации российской экономики жестких структурообразующих связей как в иерархической системе управления, так и в производственно-технологических комплексах, привело к появлению значительного числа относительно независимых элементов, связанных между собой как экономическими, так и производственными отношениями. Выбор рыночно ориентированного пути развития обусловил смещение акцента научных исследований в сферу саморегуляции, самоорганизации региональных систем (и национальной экономики в целом). В самом деле, для возникновения процессов самоорганизации имеются все необходимые предпосылки [5]: наличие значительного числа элементов, активность поведения каждого из них (наличие собственных целей и выраженное стремление к их достижению), относительная слабость межэлементных связей, следствием чего является большая свобода выбора решений.

Учитывая вышесказанное, можно рассматривать процессы самоорганизации в двух плоскостях – экономической и производственной. В первом случае система представляет собой совокупность элементов, выделяемых на основе существующей в регионе структуры отношений собственности, во втором – элементы представляют собой хозяйствующих субъектов, характеризующихся наличием некоторых законченных или взаимосвязанных производственно-технологического циклов. Несовпадение соответствующих элементов указанных систем является скорее правилом, чем исключением. В самом деле, ситуация, когда каждый собственник имеет единственный хозяйствующий субъект и у каждого такого субъекта – единственный собственник представляется практически невозможной. Результатом несовпадения элементов является различие возникающих в процессах самоорганизации структур выделенных систем.

В соответствии с таким представлением региональной системы, можно классифицировать подходы, лежащие в основе используемых аналитических средств (таблица 1).

Таким образом, регион – система двух взаимосвязанных составляющих, поэтому перспективными являются методы исследования, основанные на сочетании подходов, указанных в таблице 1 в разных столбцах. Этим объясняется повышенное внимание к различным «экспертно-аналитическим» методам и системам поддержки принятия решений, наблюдаемое в научных публикациях [1], имитационному моделированию.

Таблица 1

Классификация аналитических средств описания

Экономика, экономические взаимодействия	Производство, производственные взаимодействия
Теория игр	Производственные функции
Процедуры согласования критериев	Модели роста
Когнитивный анализ	Модели межотраслевого баланса
Экспертные процедуры	Корреляционно-регрессионный анализ
	Методы оптимизации
Теория самоорганизации	
Имитационное и ситуационное моделирование	

Теория самоорганизации, хотя и включена в оба столбца, характеризуется различными особенностями применения в задачах анализа, прогнозирования и управления развитием экономики и производства, поэтому примеров ее успешного применения в исследовании процессов (не результатов) функционирования региональных систем практически нет.

При исследовании самоорганизующихся систем целесообразно выделить некие детерминанты, обладающие инерционностью, которые позволили бы получить приемлемые по точности прогнозы. В сфере производства такой детерминантой является технология производства, которая, несмотря на технический прогресс, является относительно постоянной (по крайней мере, до горизонта прогнозирования), либо изменение которой представимо в формальном виде (то есть, возможно выделение и описание развития отраслей со значительной инновационной составляющей – информационные технологии, средства связи и пр.). В. Леонтьев на основе наблюдений за экономикой США в 1919, 1929 и 1939 гг. пришел к аналогичному выводу [4]. Наиболее адекватным отражением технологии функционирования производственно-технологического комплекса региона являются модели межотраслевого баланса [6].

Несколько сложнее обстоит ситуация в сфере региональной экономики. С точки зрения объекта исследования она характеризуется более высокой степенью неопределенности, главная составляющая которой – субъективность. В процессах практически ежесекундного принятия решений, с необходимостью осуществления которого сталкиваются участники экономических взаимодействий, достаточно трудно выделить нечто более или менее инерционное.

Для выявления таких инерционных детерминант в сфере региональной экономики рассмотрим подробнее процессы взаимодействия отдельных субъектов.

Как известно, экономические отношения возникают между индивидами по поводу благ и услуг [3] и касаются процессов их распределения, обмена и потребления. Этими процессами в значительной мере определяются изменения в структуре собственности, которая, в свою очередь, определяется параметрами отдельных элементов и характером связей между ними. Так, например, при осуществлении процесса передачи прав собственности от субъекта 2 к субъекту 1, последний при принятии решений руководствуется результатами сопоставления «цены» и оценкой стоимости приобретаемых прав собственности на объект производственно-технологического комплекса (результаты хозяйственной деятельности). В свою очередь, стоимость некоторого объекта индивидуальна для каждого субъекта и определяется стоящей перед ним целью. Таким образом, основу выделения различных типовых элементов в экономической подсистеме региона являются их целевые ориентиры.

Применяя изложенные выше способ декомпозиции региональной системы, подход к формированию сценариев и принцип «скользящего окна» к каждой из выделенных подсистем (производственно-технологической и экономической), получим две группы сценариев, которые могут формироваться и корректироваться как синхронно, так и асинхронно, что предопределяет необходимость учета особенностей предметной области в структуре и функциях подсистемы регионального управления. Особенности и различия наблюдаются также и в используемом инструментально-методическом обеспечении процессов управления. Теоретические основы различного экспертно-аналитического инструментария указаны выше в таблице 1.

Преимуществами реализации данного подхода являются возможность учета высокой степени неопределенности состояний и среды функционирования объекта управления, его сложности, динамичности, а также четкость в определении состава инструментально-методических средств, информационного обеспечения процессов управления.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андрианов Д.Л. и др. Имитационное моделирование и сценарный подход в системах поддержки принятия решений // Проблемы теории и практики управления. 2002. № 5.
2. Белоусов В.М. Глобализация экономической жизни и поиск новой парадигмы // Экономическая система современной России. Концептуальные проблемы, приоритетные сферы, региональная специфика. М.: Изд-во ИВЦ «Маркетинг», 2001.
3. Бьюкенен Дж. Конституция экономической политики // Дж. Бьюкенен. Сочинения. М.: Таурус Альфа, 1997.
4. Леонтьев В.В. Исследование структуры американской экономики. М.: Госстатиздат, 1958(1941).
5. Лябах Н.Н. Техническая кибернетика на железнодорожном транспорте: Учебник. Ростов н/Д, 2002.
6. Лябах Н.Н., Чефранов С.Г. Информационно-аналитическая поддержка сценариев развития региональной экономики. Ростов н/Д: ИнфоСервис, 2005. Вып. 1.
7. Мамедов О.Ю. Методологические проблемы макроэкономического анализа // Экономическая система современной России. Концептуальные проблемы, приоритетные сферы, региональная специфика. М.: Изд-во ИВЦ «Маркетинг», 2001.

ШАРОВАТОВ В.В.

ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ: ИСТОКИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В настоящее время как российскими так и зарубежными авторами признается, что длительный период реформирования отечественной экономики в основном окончен. За время реформирования экономической системы проведены структурные и институциональные преобразования в промышленности и сельском хозяйстве, финансовой и социальной сфере. Практически заново создана нормативно-правовая база развития общества.

В современных экономических исследованиях подводятся некоторые итоги и выявляются особенности сегодняшнего состояния Российской экономики.

Целью настоящей статьи является краткое обобщение состояния интегрированных структур и перспектив их развития, краткий анализ промышленной политики государства и ее целей, обзор теоретических подходов к проблемам промышленной интеграции.

Для решения этих задач, на наш взгляд, необходимо оценить влияние корпораций на стратегическое развитие экономики, а также состояние и динамику рынка слияний и поглощений, мотивы и формы создания интегрированных корпоративных структур, рассмотреть основные теоретические подходы к управлению интеграционными процессами, оценке роли монополий в современной экономике.

Для мировой экономики XX век был веком корпоратизации. Это явилось следствием усиления глобальной конкуренции за сырьевые и финансовые рынки, рынки сбыта. Значительную роль в этом процессе также играет инновационная деятельность предприятий, что требует привлечения значительных финансовых и интеллектуальных ресурсов, использования возможностей государственного регулирования экономических отношений.

В настоящее время на российских и мировых промышленных товарных рынках (металлургия, машиностроение, производство строительных материалов и др.) наблюдается устойчивая тенденция активизации интеграционных процессов. Анализ показывает, что крупнейшие российские корпорации отличаются следующими характеристиками:

1. В небольшом числе компаний концентрируется большая часть отечественной промышленности: на долю 20 крупнейших компаний, преимущественно сырьевых отраслей, приходится примерно 60% всего выпуска промышленной продукции.
2. Для крупнейших российских корпораций типичны как вертикальные, так и горизонтальные интеграционные процессы, происходящие преимущественно за счет слияний и поглощений. Особенно активно такие процессы происходят в нефтеперерабатывающей и нефтехимической промышленности, лесной, металлургической, алюминиевой, пищевой промышленности.
3. История создания российских корпораций связана с приватизацией. При этом их отраслевая принадлежность, а также физические активы определяют высокую степень преемственности форм внутрипроизводственной организации. Сравнивая зарубежные корпорации с российскими, можно сказать, что России со времен Советского Союза досталась такая отраслевая структура промышленности, которой присуща технологическая специализация отраслей при относительно низкой степени диверсификации и вертикальной интеграции.
4. Большинство из них имеет тесные связи с государством как собственником, кредитором и институтом лоббирования интересов.
5. Классические финансовые показатели рентабельности, прибыли, дохода на вложенный капитал и другие не всегда позволяют дать реальную оценку их деятельности в силу ряда причин объективного и субъективного плана.
6. В процессе приватизации и акционирования на смену министерствам и ведомствам пришли новые, зачастую созданные государством интегрированные структуры - концерны и холдинги (РАО «Газпром», РАО «ЕЭС России», Связьинвест, Норильский никель, нефтяные холдинги). Холдинговые структуры являются эффективной формой взаимодействия для многих отраслей с производственной вертикалью «сырье - переработка». Создание холдинговой структуры обеспечивает интеграцию крупных перерабатывающих предприятий с малыми сырьевыми предприятиями, которые нуждаются в снабженческо-сбытовой кооперации, технической, технологической, инвестиционно-кредитной поддержке, дает возможность контроля исполнения решений в рамках такой структуры. Наиболее ярким отечественным примером такого типа интеграции является нефтяной комплекс, в процессе реструктуризации которого на государственном уровне было принято решение об образовании шестнадцати вертикально интегрированных нефтяных компаний, действующих по всему циклу - от геологоразведки до бензоколонок. Причем процесс интеграции в этих компаниях продолжается и дальше, охватывая не только производственную вертикаль, но и смежные сферы деятельности. Так, в 1998 г. компания «Лукойл» приобрела контрольный пакет акций крупнейшего румынского нефтеперерабатывающего предприятия «Петротел», осуществив «интеграцию вперед», которая улучшила возможности переработки нефти в компании и открыла доступ на новые географические рынки. В 2001 году компания решила расширить услуги бензоколонок, выбрав для интеграции розничную сеть магазинов «Пятерочка», однако в 2003 г. компания решила продать непрофильный бизнес, но при этом она приобрела ряд бензоколонок в США. В последние годы процессы вертикальной интеграции развиваются в лесной промышленности, которая традиционно была представлена совокупностью трех относительно самостоятельных отраслей: лесозаготовительной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной. Анализ взаимоотно-

шений в лесопромышленном комплексе, проведенный на основе выборочного обследования Госкомстатом четырех регионов России, говорит о зарождении монопольных отношений на основе вертикальной интеграции. Леспромхозы оказываются объектами интеграции со стороны производителей конечной продукции - целлюлозно-бумажных комбинатов и деревообрабатывающих предприятий, которые выступают в качестве инициаторов и ведущего звена интеграции, играют роль экономических агентов, обладающих монопольной властью и оказывающих существенное влияние на производственную цепочку в целом. При этом рост рентабельности и снижение затрат на рубль готовой продукции достигнуты исключительно за счет интеграции и вертикального воздействия на рынок, поскольку ситуация на рынках сбыта в этот период складывалась неблагоприятно.

Особенностью Российской экономики является активное участие в этих процессах государства.

Одним из основных направлений при формировании государственной промышленной политики стало целенаправленное создание крупных интегрированных структур, выпускающих или способных обеспечить выпуск конкурентоспособной на внутреннем и внешнем рынке продукции. В качестве примеров можно назвать создание корпораций с участием государства в области авиастроения, судостроения, добычи, переработке и транспортировке сырьевых ресурсов, морских перевозок и т.д.

При этом необходимо особо отметить, что защите интересов национальных компаний на мировом рынке во всех индустриально развитых странах отдается приоритет перед принципами свободной конкуренции и недопущения монополизма на внутренних рынках.

Крупные транснациональные компании рассматриваются политиками как положительный фактор, обеспечивающий поступление дополнительных бюджетных средств, рост производства, занятости, ассортимента, и способствующий интеграции национальных экономик в международную экономическую систему.

Статус транснациональной компании позволяет в ряде случаев обойти существующие государственные торговые барьеры (путем открытия своих дочерних компаний за рубежом) и преодолеть негосударственные барьеры (путем монопольной практики).

Тенденции формирования и функционирования корпораций в России отражают закономерности развития мирового производства и носят универсальный характер. К этим закономерностям следует отнести: концентрацию капитала, интеграцию промышленного и финансового капитала, диверсификацию форм и направлений деятельности. В этом же ряду находятся глобализация деятельности, интернационализация капитала. Необходимо отметить использование новейших информационных технологий, разработку и широкое внедрение новых стандартов управленческой деятельности.

В соответствии с анализом экономической концентрации ФАС России [5] корпоратизация в экономике влечет за собой ряд последствий:

1. Формирование крупных отечественных корпоративных структур становится одним из основных рычагов противодействия иностранным конкурентам не только на внутренних, но и на внешних рынках.
2. Крупные корпоративные структуры с достаточной степенью диверсификации оказались не только наиболее устойчивыми к экономическим потрясениям, но и способными инвестировать в предприятия смежных отраслей промышленности для гарантированного обеспечения своих предприятий сырьем и для сбыта продукции.
3. Создание крупных вертикально-интегрированных структур способствует сокращению управленческих структур, минимизации затрат на управление, высвобождению и консолидации инвестиций в развитие собственного производства и в предприятия, имеющих с ними родственные и имущественные отношения.
4. Создание вертикально-интегрированных структур может привести к монополизации отдельных рынков и отраслей узким кругом собственников (в том числе через оффшорные компании), что позволит контролировать не только крупные интегрированные структуры, но и отдельные стратегически важные отрасли российской промышленности.

5. Создание вертикально-интегрированных структур может привести к следующим последствиям, ограничивающим конкуренцию: продаже акций иностранному инвестору, заинтересованному в уходе «группообразующего» предприятия с российского рынка, с заполнением освобождающейся ниши аналогичной импортной продукцией; перепрофилированию предприятия под предлогом временной неплатежеспособности основных покупателей продукции на иную продукцию, пользующуюся временным платежеспособным спросом; фактической передаче контроля над предприятием конкуренту или одному из потребителей, что приводит, как правило, к росту цен на продукцию для других потребителей-конкурентов.
6. Вертикальная интеграция может характеризоваться рядом внутренних недостатков, таких как: повышение стоимости, снижение качества и скорости передачи информации по усложняющимся вертикальным связям, неэффективное использование мощностей структурных и дочерних предприятий вследствие ориентации их деятельности преимущественно на внутрипроизводственные нужды «группообразующего» предприятия, не обеспечивающие оптимальную загрузку мощностей и экономию на масштабах производства, ослабление стимулов предпринимательства структурных, дочерних и зависимых предприятий.
7. К числу недостатков существующих вертикально-интегрированных структур с точки зрения антимонопольного законодательства следует отнести наличие в них предприятий, работающих на конкурентных товарных рынках, так как такие предприятия находятся в привилегированном положении по отношению к своим конкурентам.

Анализируя приведенные выводы необходимо отметить прежде всего ярко выраженную протекционистскую направленность государственной конкурентной политики, активное участие государства (в том числе капиталом) в интеграционных процессах ряда отраслей. Также необходимо обратить внимание на практическую направленность государственной промышленной политики (по умолчанию видимо считается, что основные институты рыночной экономики уже имеются).

Кроме того, несмотря на оговорку об опасности монополизации, государственной промышленной политикой предусматривается усиление рыночной концентрации. В связи с этим хотелось бы обратить внимание на смену акцентов в теоретических предпосылках государственной конкурентной политики. Ранее (80-90-е годы прошлого столетия) в работах большинства российских экономистов, поддерживающих реформирование экономики, рыночное устройство экономики виделось очевидным и единственным условием ее эффективности, а государству отводилась роль «мудрого законодателя и объективного арбитра» в построении этой экономики.

В настоящее время российские ученые активно разрабатывают проблемы монополии и ее регулирования, роль и механизмы корпоративной формы управления, формы государственного участия в коммерческих предприятиях.

Меняются также теоретические подходы к проблемам государственного регулирования рынков. Наиболее полно мотивы этих изменений можно проиллюстрировать следующим тезисом: «В экономике свободных рынков, в которой государство проводит политику невмешательства, возникают проблемы монополизации рынков, злоупотребления доминирующим положением, недопроизводства каких-либо товаров, что приводит к чистым потерям общественного благосостояния» [11].

Безусловно, современное состояние российской экономики и адаптация производителей к изменившимся условиям хозяйствования имеет не только про-конкурентные, но и анти-конкурентные эффекты. В качестве примера последних можно отметить усилившуюся после 1998 года тенденцию укрупнения российских компаний, в том числе путем приобретения контроля и создания бизнес-групп. В течение последних лет появились работы, посвященные альтернативным формам организации российских бизнес-групп [3, 2], монографические исследования развития крупнейших групп [8] и анализ общих тенденций их развития [10, 9, 4]. Сопоставляя положительное и отрицательное влияние бизнес-групп на экономическую эффективность, большинство авторов приходит к выводу о том, что формирование бизнес-групп является формой реструктуризации российских предприятий. Наиболее оптимистич-

ные исследователи рассматривают бизнес-группы как магистральный путь модернизации российской промышленности [7]. В этом контексте повышение концентрации отраслевых рынков многими аналитиками расценивается как допустимый побочный эффект повышения конкурентоспособности российских производителей.

Однако насколько эффективная адаптация производителей достаточна для того, чтобы обеспечить развитие конкуренции на российских отраслевых рынках? Для ответа на этот вопрос необходимо обратиться к стимулам участников рынков. На чрезвычайно сегментированных рынках при устранении барьеров, связанных с советской системой централизованного распределения, прибыль приносила стратегия входа на новые сегменты рынка (освоение новых видов продукции, расширение географии сбыта, поиск новых контрагентов), которая объективно способствовала усилению конкуренции. С развитием рынков и исчерпанием возможностей повышения прибыли таким путем стимулы принятия решений меняются. Ни один участник рынка не заинтересован в усилении конкуренции как таковой, напротив, возможность получения им экономической прибыли напрямую зависит от возможности приобрести некоторую рыночную власть – хотя бы временного характера. Адаптация российских производителей объективно способствовала усилению конкуренции в первые годы реформ, однако на сегодняшний день связь между стратегиями российских производителей и интенсивностью конкуренции представляется не столь однозначной. Характер этой связи зависит от институциональной среды принятия решений бизнесом, в том числе и от государственной политики.

Вместе с тем «на протяжении последнего десятилетия именно политика государства остается важнейшей причиной, ограничивающей конкуренцию в российской экономике» [1]. Так, фактически политика государства (особенно на региональном уровне) на протяжении последнего десятилетия препятствовала закрытию неэффективных производств. Барьеры выхода одновременно снижают стимулы для входа новых участников рынка, даже если последние способны производить продукцию более эффективно, с более низкими издержками. Фактическое различие режима налогообложения для российских компаний (в том числе возможность реструктуризировать задолженность на разных условиях) также снижает стимулы к эффективной ценовой и неценовой конкуренции. По мере развития российских рынков именно подобные препятствия развитию конкуренции выходят на первый план. Таким образом, претензии к государственному регулированию экономики в России связаны с тем, что действия государства создают институциональную среду, в которой бизнес не обладает достаточными стимулами к конкуренции.

В работах зарубежных экономистов взгляды на проблемы интеграции, государственного регулирования экономики и антимонопольного регулирования также изменялись.

«В рамках общепринятых предположений Теории ценности вертикальная интеграция никогда не занимала прочного места - если конкурентные рынки работают с нулевыми затратами, зачем нужна интеграция? Принципиальное исключение делается для случаев, когда она оправдана технологическими взаимосвязями и, возможно, случаями очевидной экономики. Принято считать, что там, где "интеграция не имеет данного физического или технического аспекта, как его нет, например, при интеграции производства, основанного на сборке разнородных компонентов, перспектива достичь благодаря интеграции сокращения затрат, в общем, не столь очевидна» [12].

Однако данный аргумент не столь однозначен. Дело в том, что замена рыночного обмена внутренней организацией привлекательна перспективой сокращения транзакционных затрат. Соотношение затрат по организации транзакции на рынке и издержек управления при внутренней организации этой транзакции (управленческих издержек – Харолд Демсец) предполагает вывод не только о целесообразности образования фирм, но и определения границ интеграции. Этот аргумент во многом основывается на работе Рональда Г. Коуза «Природа фирмы» [6]. Одной из основных причин преимущества интеграции перед рыночным распределением здесь выступает неполнота контрактов и связанные с ней проблемы. Интеграция позволяет избежать противоречия между эффективными инвестициями и эффективной последовательной адаптацией. Последовательность приспособительных изменений становится поводом для совместного действия, а не для оппортунистического захвата пре-

имущества; риски могут быть уменьшены; механизмы внутреннего управления сглаживают переход между последовательными этапами. Преимущества интеграции состоят не в том, что неинтегрированные фирмы лишены возможности технологической экономии (на организации поточного производства), а в том, что интеграция гармонизирует интересы (примиряет различия, часто в приказном порядке) и позволяет пользоваться эффективным (адаптивным, последовательным) процессом принятия решений.

Вместе с тем интеграции обычно приписываются возможные антиконкурентные эффекты двоякого рода: ценовая дискриминация и барьеры на вход в рынок.

Ценовая дискриминация возможна во-первых в условиях установления интегрированными фирмами различий в эластичности спроса и, во-вторых, в организации продажи без посредников (конечные продажи). Тем не менее, интеграция является крайней реакцией. В данном контексте крайней реакцией вернее определить монополию. Кроме того, ценовая дискриминация может быть реализована и без вертикальной интеграции (например, дифференцированные тарифы за коммунальные услуги).

Возможность того, что вертикальная интеграция производства служит препятствием для входа на рынок также имеется при определенных условиях. Стратегия существующих фирм может предполагать использование вертикальной интеграции для увеличения финансовых требований, чтобы таким образом затруднить доступ к рынку, если, конечно, потенциальные конкуренты сочтут условием успеха достижение превалирующей в данной отрасли структуры, что вполне возможно при высоком уровне концентрации в отрасли. Кроме того, если отраслевая прибыль выше конкурентной, то будут появляться новые производители.

Интерес государства к интеграционным процессам в экономике и особенно к вертикальной интеграции вызывается главным образом возможностью того, что интеграция может быть использована как стратегия подавления конкуренции.

Подобным образом вертикальную интеграцию (скажем, когда производитель покупает розничные торговые точки) обычно понимают как лишение права доступа, как способ не пускать на рынок других производителей, а не как более эффективный, может быть, способ сбыта. Точно так же слияния принято понимать как путь к монополии либо их соотносят с деловым циклом, но возможность того, что они могут быть путем к экономии, хоть и не игнорируется целиком, все-таки привлекает меньшее внимание.

Кроме того, до 1968 года, мнение экономистов о неизбежности регулирования монополии было широко распространено. Харольд Демсец доказал, что формальное регулирование неуместно там, где правительство может разрешать конкурентам устанавливать цену на эксклюзивные права предложения товаров и услуг на данный период франшизы. Монопольное ценообразование предотвращается, когда конкуренция самоутверждается на аукционе. Другими словами, конкуренция на аукционе будет уменьшать цену до уровня ниже, чем тот, на котором монополия будет получать максимальную прибыль. Поэтому монопольная структура затрат не обязательно ведет к монопольному поведению.

ЛИТЕРАТУРА

1. Авдашева С.Б. Конкуренция и монопольная власть в экономике России: логика переходного процесса. М.: Изд-во ГУ – ВШЭ, 2003.
2. Авдашева С.Б., Дементьев В.Е. Акционерные и неимущественные механизмы интеграции в российских бизнес-группах // Российский экономический журнал. 2000. № 1.
3. Анализ роли интегрированных структур на российских товарных рынках / Науч. ред.: С.Б. Авдашева, А.З. Астапович, А.Е. Шаститко. М.: Бюро экономического анализа ТЕИС, 2000.
4. Дынкин А., Соколов А. Интегрированные бизнес группы в российской экономике // Вопросы экономики. 2002. № 4.
5. Итоги контроля экономической концентрации. Анализ процессов перераспределения прав собственности в разрезе товарных рынков и регионов. 2004 год // Официальный сайт ФАС России <http://www.fas.gov.ru/>
6. Коуз Р.Г. Природа фирмы. М.: Академия народного хозяйства при правительстве РФ, Изд-во «Дело», 2001.

7. Материалы научного семинара под руководством Е.Г. Ясина «Экономическая политика в условиях переходного периода» на тему «Крупный российский бизнес и проблемы модернизации» 29.01.2003 г. // http://www.hse.ru/science/yassin/seminar_200103/html
8. Паппэ Я.Ш. Олигархи: экономическая хроника 1992–2000. М.: Изд-во ГУ – ВШЭ, 2000.
9. Паппэ Я.Ш. Российский крупный бизнес как экономический феномен: особенности становления и современного этапа развития // Проблемы прогнозирования. 2002. № 1.
10. Радыгин А. Собственность и интеграционные процессы в корпоративном секторе // Вопросы экономики. 2001. № 5.
11. Розанова Н.М. Экономические основы конкурентной политики // Экономический вестник РГУ. 2003. Т. 1. № 4.
12. Уильямсон О.И. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка // Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса. Т. 1. / Под ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1999.

ШЕМЯКИНА А.Р.

КОНСТИТУЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ПРИНЦИПЫ ОХРАНЫ ГИДРОМИНЕРАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ В ОСОБО ОХРАНЯЕМОМ ЭКОЛОГО- КУРОРТНОМ РЕГИОНЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ – КАВКАЗСКИЕ МИНЕРАЛЬНЫЕ ВОДЫ

Базовой основой экономического развития особо охраняемого эколого-курортного региона Российской Федерации – Кавказских Минеральных Вод [10, с. 108], в состав которого входят федеральные курорты Кисловодск, Пятигорск, Ессентуки и Железноводск [17, ст. 387], являются уникальные природные минеральные воды более 40 наименований, используемые для курортного лечения и промышленного розлива. Общие запасы природных минеральных вод, утвержденные Протоколами Государственной комиссии по запасам Российской Федерации, в границах округа горно-санитарной охраны на 26 месторождениях и участках, составляют свыше 24 тыс. м³/сутки, в том числе эксплуатационные запасы – 16,7 тыс. м³/сутки (для бальнеолечения – более 7 тыс. м³/сутки, – для питьевого лечения и розлива – более 9 тыс. м³/сутки), а разрешенная лицензионными соглашениями добыча минеральной воды для бальнеолечения и розлива составляет 14,3 тыс. м³/сутки, (из них в границах Ставропольского края – 13,6 тыс. м³/сутки) [34]. Из этого количества в настоящее время для бальнеолечения лечения и промышленного розлива используется менее 20% от лицензированных запасов.

Наличие широкого спектра используемых и еще неосвоенных природно-лечебных ресурсов и свободных рекреационных территорий заложили высокий потенциал для развития особо охраняемого эколого-курортного региона Российской Федерации – Кавказских Минеральных Вод как ведущей курортно-рекреационной местности России. Однако, реализация указанных перспектив не столь однозначна в силу возникших проблем в сфере природопользования и охраны гидроминеральных ресурсов.

В ОСОБО ОХРАНЯЕМОМ ЭКОЛОГО-КУРОРТНОМ РЕГИОНЕ РФ В СООТВЕТСТВИИ СО СТ. 9 ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАКОНА ОТ 23.02.1995 Г. № 26-ФЗ «О ПРИРОДНЫХ ЛЕЧЕБНЫХ РЕСУРСАХ, ЛЕЧЕБНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫХ МЕСТНОСТЯХ И КУРОРТАХ» [26, СТ. 713] (ДАЛЕЕ ФЗ № 26) ГИДРОМИНЕРАЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ ЯВЛЯЮТСЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ. СОДЕРЖАНИЕ ПРАВА ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ НА ПРИРОДНЫЕ ЛЕЧЕБНЫЕ РЕСУРСЫ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ ФЗ № 26, СТ. 9, П. 4 НА ОСНОВАНИИ ГРАЖДАНСКОГО КОДЕКСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ [4] (ДАЛЕЕ ГКРФ).

ПРИ ЭТОМ В ЦЕЛЯХ ОХРАНЫ И ВОСПРОИЗВОДСТВА ГИДРОМИНЕРАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ ЗАКОНОДАТЕЛЬНО (ФЗ № 26) УСТАНОВЛЕНЫ СЛЕДУЮЩИЕ ОСОБЕННЫЕ ПРИНЦИПЫ ИХ ПРАВОПРИМЕНЕНИЯ, ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ К ИСПОЛНЕНИЮ НА КУРОРТАХ:

- МИНЕРАЛЬНЫЕ ВОДЫ ПРЕДОСТАВЛЯЮТСЯ В ПОЛЬЗОВАНИЕ НА ОСНОВАНИИ ЛИЦЕНЗИЙ В СООТВЕТСТВИИ С ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ;
- ОБЪЕМЫ ДОБЫВАЕМЫХ МИНЕРАЛЬНЫХ ВОД, ОТНЕСЕННЫЕ К КАТЕГОРИИ ПРИРОДНЫХ ЛЕЧЕБНЫХ РЕСУРСОВ, ЛИМИТИРУЮТСЯ УТВЕРЖДЕННЫМИ ПО ПРОМЫШЛЕННЫМ КАТЕГОРИЯМ ЗАПАСАМИ И СРОКАМИ ИХ ЭКСПЛУАТАЦИИ;
- ТЕХНИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ, ПРИМЕНЯЕМЫЕ ПРИ ЭКСПЛУАТАЦИИ ГИДРОМИНЕРАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ, ОСНОВЫВАЮТСЯ НА ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ СХЕМАХ ИХ РАЗРАБОТКИ;
- КАЧЕСТВО ГИДРОМИНЕРАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ РЕГЛАМЕНТИРУЕТСЯ СПЕЦИАЛЬНЫМИ МЕДИЦИНСКИМИ ЗАКЛЮЧЕНИЯМИ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИМИ КОНДИЦИОННОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПОЛЕЗНЫХ И ВРЕДНЫХ ДЛЯ ЧЕЛОВЕКА КОМПОНЕНТОВ;
- ТЕХНОЛОГИЯ ДОБЫЧИ, ПОДГОТОВКИ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МИНЕРАЛЬНЫХ ВОД, ОТНЕСЕННЫХ К КАТЕГОРИИ ПРИРОДНЫХ ЛЕЧЕБНЫХ РЕСУРСОВ, ДОЛЖНА ГАРАНТИРОВАТЬ ЗАЩИТУ МЕСТОРОЖДЕНИЙ ОТ ПРЕЖДЕВРЕМЕННОГО ИСТОЩЕНИЯ И ЗАГРЯЗНЕНИЯ И ЗАЩИТУ ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ ОТ УТРАТЫ ЛЕЧЕБНЫХ СВОЙСТВ;
- ГИДРОМИНЕРАЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ ИСПОЛЬЗУЮТСЯ В ЛЕЧЕБНЫХ ЦЕЛЯХ И ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННОГО РОЗЛИВА В СООТВЕТСТВИИ С УСЛОВИЯМИ ЛИЦЕНЗИЙ.
- ПРИРОДНЫЕ ЛЕЧЕБНЫЕ РЕСУРСЫ, ЛЕЧЕБНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫЕ МЕСТНОСТИ, А ТАКЖЕ КУРОРТЫ И ИХ ЗЕМЛИ ЯВЛЯЮТСЯ СООТВЕТСТВЕННО ОСОБО ОХРАНЯЕМЫМИ ПРИРОДНЫМИ ОБЪЕКТАМИ И ТЕРРИТОРИЯМИ.
- ОХРАНА ГИДРОМИНЕРАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ ПОСРЕДСТВОМ УСТАНОВЛЕНИЯ ОКРУГОВ ГОРНО-САНИТАРНОЙ ОХРАНЫ (ВНУТРИ КОТОРОЙ ВЫДЕЛЯЕТСЯ ДО ТРЕХ ЗОН ГОРНО-САНИТАРНОЙ ОХРАНЫ), ОТНЕСЕННЫМ К ОСОБО ОХРАНЯЕМЫМ ПРИРОДНЫМ ТЕРРИТОРИЯМ С УСТАНОВЛЕННЫМ В СООТВЕТСТВИИ С ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ РЕЖИМОМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ, ПРОЖИВАНИЯ, ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИМ ЗАЩИТУ И СОХРАНЕНИЕ ПРИРОДНЫХ ЛЕЧЕБНЫХ РЕСУРСОВ И ЛЕЧЕБНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОЙ МЕСТНОСТИ С ПРИЛЕГАЮЩИМИ К НЕЙ УЧАСТКАМИ ОТ ЗАГРЯЗНЕНИЯ И ПРЕЖДЕВРЕМЕННОГО ИСТОЩЕНИЯ.

ГИДРОМИНЕРАЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ НЕДРОПОЛЬЗОВАТЕЛЯМ ПРЕДОСТАВЛЯЮТСЯ НА ОСНОВАНИИ ЛИЦЕНЗИЙ, Т.Е. ДОКУМЕНТА, УДОСТОВЕРЯЮЩЕГО ПРАВО ЕЕ ВЛАДЕЛЬЦА НА ПОЛЬЗОВАНИЕ УЧАСТКОМ НЕДР В ОПРЕДЕЛЕННЫХ ГРАНИЦАХ В СООТВЕТСТВИИ С УКАЗАННОЙ ЦЕЛЬЮ В ТЕЧЕНИЕ УСТАНОВЛЕННОГО СРОКА ПРИ СОБЛЮДЕНИИ ИМ ЗАРАНЕЕ ОГОВОРЕННЫХ ТРЕБОВАНИЙ И УСЛОВИЙ В СООТВЕТСТВИИ С ЗАКОНОМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ОТ 21.02.1992 Г. № 2395-1 «О НЕДРАХ» [5]. ПОРЯДОК ЛИЦЕНЗИРОВАНИЯ МИНЕРАЛЬНЫХ ВОД РЕГЛАМЕНТИРУЕТСЯ «ПОЛОЖЕНИЕМ О ПОРЯДКЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНИЯ ПОЛЬЗОВАНИЯ НЕДРАМИ», УТВЕРЖДЕННЫМ ПОСТАНОВЛЕНИЕМ ВС РФ ОТ 15 ИЮЛЯ 1992 Г. № 3314-1 [3]. «ПРАВИЛА РАЗРАБОТКИ И ОХРАНЫ МЕСТОРОЖДЕНИЙ МИНЕРАЛЬНЫХ ВОД И ЛЕЧЕБНЫХ ГРЯЗЕЙ», УТВЕРЖДЕННЫЕ В УСТАНОВЛЕННОМ ПОРЯДКЕ ПОСТАНОВЛЕНИЕМ ГОСГОРТЕХНАДЗОРОМ 06.06.2003 Г. № 72 [22], ОБЯЗЫВАЮТ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ НЕДР ОБЕСПЕЧИВАТЬ СОБЛЮДЕНИЕ ТРЕБОВАНИЙ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА, А ТАКЖЕ УТВЕРЖДЕННЫХ В УСТАНОВЛЕННОМ ПОРЯДКЕ СТАНДАРТОВ (НОРМ, ПРАВИЛ) ПО ТЕХНОЛОГИИ ВЕДЕНИЯ РАБОТ, СВЯЗАННЫХ С ПОЛЬЗОВАНИЕМ НЕДРАМИ [19, 20]. ПРИНЦИПЫ ДОБЫЧИ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЛЕЧЕБНЫХ ГИДРОМИНЕРАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ, ИЗЛОЖЕННЫЕ В ФЗ № 26, НАШЛИ СВОЕ ОТРАЖЕНИЕ В «ОСНОВАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В ОБЛАСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МИНЕРАЛЬНОГО СЫРЬЯ И НЕДРОПОЛЬЗОВАНИЯ», УТВЕРЖДЕННЫХ РАСПОРЯЖЕНИЕМ ПРАВИТЕЛЬСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ОТ 21.04.2003 Г. № 494-Р [30, СТ. 1637].

ДЛЯ ОСОБО ОХРАНЯЕМОГО ЭКОЛОГО-КУРОРТНОГО РЕГИОНА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ – КАВКАЗСКИХ МИНЕРАЛЬНЫХ ВОД КОНСТИТУЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ПРИНЦИПЫ В СФЕРЕ ОХРАНЫ ПРИРОДНЫХ ЛЕЧЕБНЫХ РЕСУРСОВ ОПРЕДЕЛЕННЫ ТАКЖЕ В ФЕДЕРАЛЬНЫХ ЗАКОНАХ ОТ 14.03.1996 Г. № 33-ФЗ «ОБ ОСОБО ОХРАНЯЕМЫХ ПРИРОДНЫХ ТЕРРИТОРИЯХ» (ФЗ № 33); ОТ 10.01. 2002 Г. № 7-ФЗ «ОБ ОХРАНЕ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ» [29, СТ. 133] (ФЗ № 7); ОТ 21.02.1992 Г., № 2395-1 «О НЕДРАХ» [25]; ЛЕСНЫМ КОДЕКСОМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ОТ 04.12.2006 Г. № 200-ФЗ (ЛКРФ № 200) [32, СТ. 5278]; ЗЕМЕЛЬНЫМ КОДЕКСОМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ОТ 25.10.2001 № 136-ФЗ [31, СТ. 5276] (ЗКРФ № 136); ПОСТАНОВЛЕНИЕМ ПРАВИТЕЛЬСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ОТ 07.12.1996 № 1425 «ОБ УТВЕРЖДЕНИИ ПОЛОЖЕНИЯ ОБ ОКРУГАХ

САНИТАРНОЙ И ГОРНО-САНИТАРНОЙ ОХРАНЫ ЛЕЧЕБНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫХ МЕСТНОСТЕЙ И КУРОРТОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗНАЧЕНИЯ» [11, СТ. 5798] (ППРФ № 1425) И ДР.

ТАКИМ ОБРАЗОМ, КОНСТИТУЦИОННО-ПРАВОВОЙ СТАТУС КУРОРТОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗНАЧЕНИЯ УСТАНАВЛИВАЕТ ОСОБЫЕ ПРАВОВЫЕ ПРИНЦИПЫ НЕДРОПОЛЬЗОВАНИЯ, НАПРАВЛЕННЫЕ НА УСТОЙЧИВОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ И ВОСПРОИЗВОДСТВО ГИДРОМИНЕРАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ, МЕХАНИЗМ ПРАВОПРИМЕНЕНИЯ КОТОРЫХ ОТРАЖЕН В «ТРЕБОВАНИЯХ К ОСУЩЕСТВЛЕНИЮ ГЕОЛОГИЧЕСКОГО И МАРКШЕЙДЕРСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И ОХРАНЫ НЕДР» (О ТРЕБОВАНИЯХ К ОСУЩЕСТВЛЕНИЮ ГЕОЛОГИЧЕСКОГО И МАРКШЕЙДЕРСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И ОХРАНЫ НЕДР СМ.: [9]), СУТЬ КОТОРЫХ ЗАКЛЮЧЕН В:

- СОБЛЮДЕНИИ ТРЕБОВАНИЙ ТЕХНИЧЕСКИХ ПРОЕКТОВ, ПЛАНОВ И СХЕМ РАЗВИТИЯ ГОРНЫХ РАБОТ, НЕДОПУЩЕНИИ СВЕРХНОРМАТИВНЫХ ПОТЕРЬ, РАЗУБОЖИВАНИЯ И ВЫБОРОЧНОЙ ОТРАБОТКИ МИНЕРАЛЬНЫХ ВОД И ЛЕЧЕБНОЙ ГРЯЗИ, А ТАКЖЕ ОБЯЗАТЕЛЬНОМ ВЕДЕНИИ ГЕОЛОГИЧЕСКОЙ, МАРКШЕЙДЕРСКОЙ И ИНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ В ПРОЦЕССЕ ВСЕХ ВИДОВ ПОЛЬЗОВАНИЯ НЕДРАМИ;
- БЕЗОПАСНОМ ВЕДЕНИИ РАБОТ, СВЯЗАННЫХ С ПОЛЬЗОВАНИЕМ НЕДРАМИ;
- СОБЛЮДЕНИИ УТВЕРЖДЕННЫХ В УСТАНОВЛЕННОМ ПОРЯДКЕ СТАНДАРТОВ (НОРМ, ПРАВИЛ), РЕГЛАМЕНТИРУЮЩИХ УСЛОВИЯ ОХРАНЫ НЕДР, АТМОСФЕРНОГО ВОЗДУХА, ЗЕМЕЛЬ, ЛЕСОВ, ВОД, А ТАКЖЕ ЗДАНИЙ И СООРУЖЕНИЙ ОТ ВРЕДНОГО ВЛИЯНИЯ РАБОТ, СВЯЗАННЫХ С ПОЛЬЗОВАНИЕМ НЕДРАМИ;
- ПРИВЕДЕНИИ УЧАСТКОВ ЗЕМЛИ И ДРУГИХ ПРИРОДНЫХ ОБЪЕКТОВ, НАРУШЕННЫХ ПРИ ПОЛЬЗОВАНИИ НЕДРАМИ, В СОСТОЯНИЕ, ПРИГОДНОЕ ДЛЯ ИХ ДАЛЬНЕЙШЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ;
- СОХРАННОСТИ РАЗВЕДОЧНЫХ ГОРНЫХ ВЫРАБОТОК И БУРОВЫХ СКВАЖИН, КОТОРЫЕ МОГУТ БЫТЬ ИСПОЛЬЗОВАНЫ ПРИ РАЗРАБОТКЕ МЕСТОРОЖДЕНИЙ И (ИЛИ) В ИНЫХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ЦЕЛЯХ; ЛИКВИДАЦИИ В УСТАНОВЛЕННОМ ПОРЯДКЕ ГОРНЫХ ВЫРАБОТОК И БУРОВЫХ СКВАЖИН, НЕ ПОДЛЕЖАЩИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЮ;
- ВЫПОЛНЕНИИ УСЛОВИЙ, УСТАНОВЛЕННЫХ ЛИЦЕНЗИЕЙ, СВОЕВРЕМЕННОМ И ПРАВИЛЬНОМ ВНЕСЕНИИ ПЛАТЕЖЕЙ ЗА ПОЛЬЗОВАНИЕ НЕДРАМИ.

ВАЖНЕЙШИМИ ПРИНЦИПАМИ ОХРАНЫ ПРИРОДНЫХ МИНЕРАЛЬНЫХ ВОД ЯВЛЯЕТСЯ СОБЛЮДЕНИЕ НОРМАТИВОВ ПОТЕРЬ И СОХРАНЕНИЕ ЛЕЧЕБНЫХ СВОЙСТВ ПРИ ИХ ДОБЫЧЕ.

ОСНОВНЫМ, НАИБОЛЕЕ СОВЕРШЕННЫМ СПОСОБОМ РАЗРАБОТКИ МЕСТОРОЖДЕНИЙ МИНЕРАЛЬНЫХ ВОД ЯВЛЯЕТСЯ КАПТАЖ МИНЕРАЛЬНЫХ ВОД С ПОМОЩЬЮ СКВАЖИН. НА РАЗРАБАТЫВАЕМОМ МЕСТОРОЖДЕНИИ СКВАЖИНЫ ПО СВОЕМУ НАЗНАЧЕНИЮ ПОДРАЗДЕЛЯЮТСЯ НА: 1) ЭКСПЛУАТАЦИОННЫЕ (КАПТАЖНЫЕ) СКВАЖИНЫ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЕ ДЛИТЕЛЬНУЮ ЭКСПЛУАТАЦИЮ МЕСТОРОЖДЕНИЙ МИНЕРАЛЬНЫХ ВОД; 2) НАБЛЮДАТЕЛЬНЫЕ СКВАЖИНЫ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЕ ВОЗМОЖНОСТЬ ВЕДЕНИЯ ДЛИТЕЛЬНЫХ, СТАЦИОНАРНЫХ (В СТАБИЛЬНЫХ УСЛОВИЯХ) НАБЛЮДЕНИЙ ЗА РЕЖИМОМ ВОД (ДЕБИТ, УРОВЕНЬ, ХИМИЧЕСКИЙ СОСТАВ, ТЕМПЕРАТУРА И ДР.); 3) РЕЗЕРВНЫЕ СКВАЖИНЫ, КОТОРЫЕ В СЛУЧАЕ НЕОБХОДИМОСТИ МОГУТ БЫТЬ ИСПОЛЬЗОВАНЫ ВМЕСТО ЭКСПЛУАТАЦИОННЫХ.

В ОСОБО ОХРАНЯЕМОМ ЭКОЛОГО-КУРОРТНОМ РЕГИОНЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ – КАВКАЗСКИХ МИНЕРАЛЬНЫХ ВОДАХ ФУНКЦИОНИРУЕТ 350 СКВАЖИН, ИЗ КОТОРЫХ ЭКСПЛУАТАЦИОННЫХ – 137, НАБЛЮДАТЕЛЬНЫХ – 181, ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ СЕТИ – 26, ГОСУДАРСТВЕННОЙ НАБЛЮДАТЕЛЬНОЙ СЕТИ – 6 [1]. ВСЕ ЭТИ СКВАЖИНЫ ВХОДЯТ В ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ГЕОЛОГИЧЕСКИЙ МОНИТОРИНГ (ГИДРОМИНЕРАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ, ЭКЗОГЕННЫХ ГЕОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ), ЧТО РЕАЛИЗУЕТ ВАЖНЕЙШИЙ КОНСТИТУЦИОННО-ПРАВОВОЙ ПРИНЦИП КОНТРОЛЯ ЗА СОСТОЯНИЕМ И ОБЕСПЕЧЕНИЕМ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОКРУЖАЮЩЕЙ ПРИРОДНОЙ СРЕДЫ [8].

РАБОТЫ ПО МОНИТОРИНГУ ПОДЗЕМНЫХ МИНЕРАЛЬНЫХ ВОД ВКЛЮЧАЮТ: УЧЕТ ДОБЫЧИ И СБРОСА ОТРАБОТАННЫХ МИНЕРАЛЬНЫХ ВОД; ОБЕСПЕЧЕНИЕ СОБЛЮДЕНИЯ РЕЖИМОВ В ЗОНАХ ГОРНО-САНИТАРНОЙ ОХРАНЫ И ВЫПОЛНЕНИЯ УСТАНОВЛЕННЫХ ОХРАННЫХ МЕРОПРИЯТИЙ; НАБЛЮДЕНИЯ И ОЦЕНКУ СОСТОЯНИЯ МЕСТОРОЖДЕНИЙ И ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ; ВЕДЕНИЕ И ХРАНЕНИЕ УСТАНОВЛЕННОЙ ГЕОЛОГИЧЕСКОЙ МАРКШЕЙДЕРСКОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ [21, П. 52].

НАДЗОР ЗА СОБЛЮДЕНИЕМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В ОБЛАСТИ ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ ЗАКРЕПЛЕН ЗА ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБОЙ ПО НАДЗОРУ В СФЕРЕ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ [14, СТ. 3347]; ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ НАДЗОР В СФЕРЕ НЕДРОПОЛЬЗОВАНИЯ – ЗА ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБОЙ ПО ЭКОЛОГИЧЕСКОМУ, ТЕХНОЛОГИЧЕСКОМУ И АТОМНОМУ НАДЗОРУ [15, СТ. 3348], ВОПРОСЫ НЕДРОПОЛЬЗОВАНИЯ (ПРИРОДНЫЕ МИНЕРАЛЬНЫЕ ВОДЫ) – ЗА ФЕДЕРАЛЬНЫМ АГЕНТСТВОМ ПО НЕДРОПОЛЬЗОВАНИЮ [13, СТ. 2669].

К СОЖАЛЕНИЮ, УКАЗАННЫЕ ВЫШЕ ПРИНЦИПЫ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ И ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ НА КУОРТОХ КАВКАЗСКИХ МИНЕРАЛЬНЫХ ВОД НЕ ВСЕГДА ВЫПОЛНЯЮТСЯ, ЧАЩЕ ВСЕГО ВВИДУ СЛАБОЙ ПРОРАБОТАННОСТИ МЕХАНИЗМА ПРАВОПРИМЕНЕНИЯ ДЕЙСТВУЮЩЕГО ПРИРОДООХРАННОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА, ЧТО ПРИВОДИТ К ПРОБЛЕМАМ В СФЕРЕ НЕДРОПОЛЬЗОВАНИЯ.

В частности, в последние годы в области недропользования возникли проблемы, связанные с неподтверждением запасов минеральных вод на Ессентукском месторождении, сложности с обеспечением курорта Кисловодск минеральными водами, вызванные, в основном, изменением системы добычи минеральной воды на различных гидравлически связанных между собой месторождениях и другие проблемы. Дело в том, что ранее, в советский период, добыча минеральных вод на всех месторождениях минеральных вод велась одним специализированным предприятием (ныне его правопреемник ОАО «Кавминкурортресурсы»), но с принятием Федерального закона «О недрах» [26, ст. 713] число недропользователей в регионе Кавказских Минеральных Вод увеличилось до 26, которые должны эксплуатировать месторождение в соответствии с лицензионными соглашениями и под определенным контролем, утвержденным Постановлением Правительства Российской Федерации от 12.05.2005 г. № 293 [16, 1885]. Тем самым усложнился контроль за соблюдением принципов изучения, добычи и использования гидроминеральных ресурсов.

Однако, на такой сложной в гидрогеологическом отношении территории как Кавказские Минеральные Воды, все месторождения минеральных вод которого находятся в тесной гидравлической взаимосвязи и представляют единый Кавминводский артезианский бассейн, необходим особый подход к вопросам геологического изучения, использования и охраны недр. По нашему мнению, в правовом отношении представляется необходимым введение в практику недропользования региона Кавказских Минеральных Вод единой «Концепции геологического изучения, рационального использования и охраны недр месторождений минеральных вод в особо охраняемом эколого-курортном регионе Российской Федерации – Кавказских Минеральных Водах», которую следует согласовать с администрацией Кавказских Минеральных Вод и утвердить в установленном законом порядке на уровне ведомств Министерства природных ресурсов Российской Федерации.

С позиций указанного выше, автор считает целесообразным в данную Концепцию заложить принцип назначения координатора работ (например, из числа наиболее профессиональных недропользователей) по геологическому изучению и освоению месторождений минеральных вод, с позиций единых принципов и методических подходов к вопросам недропользования и геологического мониторинга. Такой правовой документ позволит решить существующие сегодня проблемы рассогласованности действий различных недропользователей, и это, безусловно, будет направлено на повышение эффективности государственного управления недропользованием и охраной месторождений минеральных вод, содействие устойчивому развитию курортов Кавказских Минеральных Вод.

Многие проблемы в сфере развития курортного дела связаны с недостаточно разработанным механизмом правоприменения ФЗ № 26, земельного законодательства в сфере использования и охраны природных лечебных ресурсов. Основой разграничения земель на категории по целевому назначению является закрепленный в ст. 1 Земельного кодекса Российской Федерации от 25.10.2001 г. № 136-ФЗ [6] (ЗКРФ № 136) принцип земельного законодательства, согласно которому правовой режим использования земель определяется исходя из принадлежности к той или иной категории.

В соответствии с Постановлениями Правительства Российской Федерации от 06.07.1992 г. № 462 «Об особо охраняемом эколого-курортном регионе Российской Федерации - Кавказских Минеральных Водах» (далее ППРФ № 462) и от 17.01.2006 г. № 14 «О признании курортов

Ессентуки, Железноводск, Кисловодск и Пятигорск, расположенных в Ставропольском крае, курортами федерального значения и об утверждении положений об этих курортах» (далее ППРФ № 14) курорты Ессентуки, Железноводск, Кисловодск и Пятигорск признаны курортами федерального значения, а территория в пределах округа горно-санитарной охраны курортов Кавказских Минеральных Вод [18, ст. 387] – особо охраняемой природной территорией (ООПТ) федерального значения, на территории которой вводятся природоохранные ограничения, выполнение которых контролируют государственные надзорные органы.

Следует указать, что создание и развитие системы ООПТ в Российской Федерации является одним из основополагающих элементов и необходимым условием устойчивого развития страны [2, с. 48–50]. В ЮФО 3,5% территории занято ООПТ, значительная часть которых принадлежит особо охраняемому эколого-курортному региону Российской Федерации – Кавказским Минеральным Водам.

Статья 2, п.3 ФЗ № 26 устанавливает, что отношения, связанные с использованием и охраной природных ресурсов, не отнесенных к лечебным, регулируются земельным, водным, лесным и иным законодательством. Правовое положение ООПТ лечебно-оздоровительных местностей и курортов регулируется ст.94-96 ЗКРФ, а также ФЗ № 26, ФЗ № 33, в соответствии с которыми ООПТ относятся к объектам общенационального достояния и могут находиться в федеральной собственности, собственности субъектов Российской Федерации и муниципальной собственности, допускается также включение в земли ООПТ земельных участков, принадлежащих гражданам и юридическим лицам на праве собственности.

Федеральным законом от 21.12.2004 г. № 172 «О переводе земель или земельных участков из одной категории в другую» определено, что земельные участки, расположенные в границах населенных пунктов, подлежат отнесению к землям поселений [31, ст. 5276]. Поэтому, руководствуясь федеральным законом от 02.01.2000 г. № 28-ФЗ «О государственном земельном кадастре» [27, ст. 149] и Правилами проведения государственной кадастровой оценки земель [12, ст. 1709] в Земельном кадастре Ставропольского края земли курортов федерального значения Кавказских Минеральных Вод отнесены к землям поселений [7]. Таким образом, создается правовая коллизия в вопросах земельных отношений, когда первые зоны (строгой) горно-санитарной охраны курортов Кавказских Минеральных Вод отнесены в Земельном кадастре Ставропольского края к землям поселений, функции которых не совпадают с функциями ООПТ природоохранного значения.

ПО МНЕНИЮ АВТОРА, ДЛЯ УРЕГУЛИРОВАНИЯ ВОПРОСА ОБ ОТНЕСЕНИИ ПЕРВЫХ ЗОН ГОРНО-САНИТАРНОЙ ОХРАНЫ К ЗЕМЛЯМ ОСОБО ОХРАНЯЕМЫХ ТЕРРИТОРИЙ МОЖЕТ БЫТЬ ИСПОЛЬЗОВАН ПРАВОВОЙ МЕХАНИЗМ, ПРЕДУСМОТРЕННЫЙ В ПУНКТЕ 2 СТАТЬИ 7 ЗЕМЕЛЬНОГО КОДЕКСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, КОГДА ПРАВОВОЙ РЕЖИМ ЗЕМЕЛЬ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ ИСХОДЯ ИЗ ИХ ПРИНАДЛЕЖНОСТИ К ТОЙ ИЛИ ИНОЙ КАТЕГОРИИ И РАЗРЕШЕННОГО РЕЖИМА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ В СООТВЕТСТВИИ С ЗОНИРОВАНИЕМ ТЕРРИТОРИЙ.

СЛЕДОВАТЕЛЬНО, ИМЕЯ ЛЕГИТИМНЫЕ ГРАНИЦЫ ПЕРВЫХ ЗОН САНИТАРНОЙ (ГОРНО-САНИТАРНОЙ) ОХРАНЫ МЕСТОРОЖДЕНИЙ МИНЕРАЛЬНЫХ ВОД, СВЕДЕНИЯ О НИХ МОГУТ БЫТЬ ВНЕСЕНЫ В ДОКУМЕНТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЗЕМЕЛЬНОГО КАДАСТРА В СООТВЕТСТВИИ С ФЕДЕРАЛЬНЫМ ЗАКОНОМ «О ГОСУДАРСТВЕННОМ ЗЕМЕЛЬНОМ КАДАСТРЕ» [33, ст. 149].

В ОКРУТЕ ГОРНО-САНИТАРНОЙ ОХРАНЫ ГИДРОМИНЕРАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ КАВКАЗСКИХ МИНЕРАЛЬНЫХ ВОД БОЛЕЕ 80% ТЕРРИТОРИИ ПРИХОДИТСЯ НА ЗЕМЛИ СЕЛЬХОЗНАЗНАЧЕНИЯ. ПО МНЕНИЮ АВТОРА, С ЦЕЛЬЮ ОЗДОРОВЛЕНИЯ ОКРУЖАЮЩЕЙ ПРИРОДНОЙ СРЕДЫ И ПРЕДОТВРАЩЕНИЮ ЗАГРЯЗНЕНИЯ ОБЛАСТИ ФОРМИРОВАНИЯ МИНЕРАЛЬНЫХ ВОД ЦЕЛЕСООБРАЗНО ПРИНЯТЬ ПРАВОВОЙ АКТ О РЕГЛАМЕНТАЦИИ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПРИНЦИПОВ СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДСТВА В ОКРУГАХ И ЗОНАХ ГОРНО-САНИТАРНОЙ ОХРАНЫ НА ОСНОВЕ ВНЕДРЕНИЯ НОВЫХ ПРОГРЕССИВНЫХ МЕТОДОВ ЭКОЛОГО-ЛАНДШАФТНОГО ЗЕМЛЕДЕЛИЯ (НАПРИМЕР, НА ОСНОВЕ [23]).

Современные условия характеризуются непрерывным ростом антропогенного влияния на природу, в котором определяющую роль играют отходы производства и потребления, механизм реализации которых в регионе Кавказских Минеральных Вод требует существенного изменения в рамках снижения антропогенного влияния на природные комплексы. Этот вопрос первостепенной важности и является предметом специального углубленного изучения применительно к курортному региону.

ТАКИМ ОБРАЗОМ, КОНСТИТУЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ПРИНЦИПЫ ОХРАНЫ ГИДРОМИНЕРАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ ФЕДЕРАЛЬНЫХ КУРОРТОВ КАВКАЗСКИХ МИНЕРАЛЬНЫХ ВОД ТРЕБУЮТ СУЩЕСТВЕННОЙ ДОРАБОТКИ КАК В ПЛАНЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ТЕХНОЛОГИЙ ИЗУЧЕНИЯ И ДОБЫЧИ МИНЕРАЛЬНЫХ ВОД, ТАК И В ПРАКТИКЕ ПРАВОПРИМЕНЕНИЯ ПРИРОДООХРАННОГО РЕЖИМА.

ЛИТЕРАТУРА

1. Архив АКМВ – 2006. Ессентуки: АКМВ. ИД 05.15.2006. С. 21.
2. *Белякова А.В.* Динамика развития мировой системы особо охраняемых природных территорий // Использование и охрана природных ресурсов в России. 2007. № 1(91). С.48-50.
3. Ведомости съезда народных депутатов Российской Федерации и ВСРФ от 20.08.1992. № 33. ст. 1917.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации: Часть первая от 30.11.1994. № 51-ФЗ // СЗРФ. 05.12.1994. № 32. ст. 330.
5. Закон Российской Федерации «О недрах» от 21.02.1992. № 2395-1 // Российская газета. 05.05.1992. № 102.
6. Земельный кодекс Российской Федерации от 25.10.2001. № 136-ФЗ // СЗРФ. 2001. № 44. ст. 4147.
7. Письмо руководителя комитета по земельным ресурсам и землеустройству по Ставропольскому краю Федерального агентства кадастра объектов недвижимости от 01.05.2005. № 05-6/15. Фондовые материалы администрации Кавказских Минеральных Вод. ИД-05-20(2)/2005.
8. Положение о порядке осуществления государственного мониторинга состояния недр РФ. Утверждено приказом МПР РФ от 21.05.2001.
9. Положение, утвержденное постановлением Госгортехнадзора РФ от 22.05.2001. № 18.
10. Постановление Правительства РФ от 06.07.1992 № 462 «Об особо охраняемом эколого-курортном регионе Российской Федерации – Кавказских Минеральных Водах» // Собрание актов Президента и Правительства Российской Федерации от 20.07.1992. № 3. ст. 108.
11. Постановление Правительства РФ от 07.12.1996 № 1425 «Об утверждении Положения об округах санитарной и горно-санитарной охраны лечебно-оздоровительных местностей и курортов федерального значения» // СЗРФ. 16.12.1996. № 51. ст.5798.
12. Постановление Правительства РФ от 08.04.2000 № 316 «Правила проведения государственной кадастровой оценки земель» // СЗРФ. 2000. № 16. ст. 1709.
13. Постановление Правительства РФ от 17.06.2004 № 293 «Об утверждении Положения о Федеральном агентстве по недропользованию» // СЗРФ. 28.06.2004. № 26. ст. 2669.
14. Постановление Правительства РФ от 30.07.2004 № 400 «Об утверждении Положения о Федеральной службе по надзору в сфере природопользования» // СЗРФ. 9.08.2004. № 32. ст. 3347.
15. Постановление Правительства РФ от 30.07.2004 № 401 «О Федеральной службе по экологическому, технологическому и атомному надзору» // СЗРФ. 9.08.2004. № 32. ст. 3348.
16. Постановление Правительства РФ от 12.05.2005 № 293 «Об утверждении Положения о государственном контроле за геологическим изучением, рациональным использованием и охраной недр» // СЗРФ. 16.02.2005. № 20. ст. 1885.
17. Постановление Правительства РФ от 17.01.2006 г. № 14 «О признании курортов Ессентуки, Железноводск, Кисловодск и Пятигорск, расположенных в Ставропольском крае, курортами федерального значения и об утверждении положений об этих курортах» // СЗРФ. 23.01.2006. № 4. ст. 387.
18. Постановление Совета Министров РСФСР № 300 от 09.07.1985 «Об установлении границ и режима округа санитарной охраны курортов Ессентуки, Железноводск, Кисловодск и Пятигорск в Ставропольском крае» // СЗРФ. 23.01.2006. № 4. ст. 387.
19. Правила охраны недр при переработке минерального сырья. Утверждены постановлением Госгортехнадзора РФ от 6.06.2003. № 70.
20. Правила охраны недр. Утверждены постановлением Госгортехнадзора РФ от 6.06.2003. № 71.

21. Правила разработки и охраны месторождений минеральных вод и лечебных грязей. Утверждены в установленном порядке постановлением Госгортехнадзором 06.06.2003. № 72 // Приложение к «Российской газете» «Новые законы и нормативные акты». 2003. № 26.
22. Приложение к «Российской газете» «Новые законы и нормативные акты». 2003. № 26.
23. Рекомендации по фитосанитарной оптимизации, формированию и поддержанию биоразнообразия в курортно-рекреационных регионах России (на примере особо охраняемого эколого-курортного региона Российской Федерации – Кавказских Минеральных Вод). М.: РАСХН: ВНИИБЗР: АКМВ, 2004.
25. Российская газета. 5.05.1992. № 5.
26. СЗРФ. 27.02.1995. № 9. ст. 713.
27. СЗРФ. 10.01.2000. № 2. ст. 149.
28. СЗРФ. 29.10.2001. № 44. ст. 4147.
29. СЗРФ. 14.01.2002. № 2. ст. 133.
30. СЗРФ. 28.04.2003. № 17. ст. 1637.
31. СЗФЗ. 27.12.2004. № 52 (часть 1). Ст. 5276.
32. СЗРФ от 11.12.2006 г. № 50. ст. 5278.
33. Федеральный закон от 02.01.2000 № 28-ФЗ «О государственном земельном кадастре» // СЗРФ. 10.01.2000. № 2. ст. 149.
34. Экспертное заключение о запасах лечебных ресурсов (минеральных вод и лечебных грязей) особо охраняемого эколого-курортного региона РФ – Кавказские Минеральные Воды, утвержденное руководителем территориального агентства по недропользованию по Ставропольскому краю С.В. Мышенкова от 22.12.2004 № 02/2-13-34: Архив АКМВ. Ес-сентуки: АКМВ: ОЭПРиЗ. ИД 05.14.2004.

ШИНАКОВА С.В. ♦

ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА КАК КОНКУРЕНТНАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ВУЗА

В России продолжается осуществление национального проекта «Образование», ставящего главной целью повышение качества высшего профессионального образования, с каждым годом все большее число руководителей видят стабильность своих предприятий в отлаженной системе управления, отвечающей мировым стандартам. Проблема качества менеджмента тем более актуальна в свете вступления России в Болонское соглашение и усиления конкуренции со стороны иностранных учебных заведений. Задача российских менеджеров в образовании и проста и сложна одновременно – «не изобретать велосипед», а постепенно и целенаправленно перенимать опыт управления у зарубежных социальных менеджеров, работающих в образовании и учитывая национальную специфику, а также учиться на примерах руководителей отечественных вузов-лидеров [5].

Один из ведущих специалистов XX в. в области менеджмента качества Э. Деминг сказал: «Пример не учит ничему, пока он не излагается с помощью теории. Без знания теории копировать успешно работающую фирму – значит накликать на себя беду». Э. Деминг говорит не просто о бесполезности «слепого» копирования, а о губительности такого занятия. Самый большой недостаток обучения «на примерах» состоит в том, что тот, кто не понимает теории, кто копирует положительный пример, не понимая его источника, не задумываясь о его научной основе, всегда будет отставать и проигрывать. Ведь научный подход есть не что иное, как продуманный, всесторонне проанализированный подход, основанный на четко сформулированной цели, глубоком знании предмета и учете конкретных условий. Поэтому в любом самом практическом деле возможны лишь два подхода – или научный, или неправильный. И в начале любого дела находится даже не слово, а идея, т.е. пока еще невысказанное слово о том, как это дело следует выполнять. Не сформулировав идею (концепцию) своих действий

с помощью слов (а другого способа просто не существует), можно долго «таскать мешки» и гордиться тем, что ты – «практик», к удовольствию ушедших вперед конкурентов [8].

Альтернативой научному подходу является метод проб и ошибок и связанных с ними потерь. И если методом проб действует не рабочий, выполняющий одну операцию, а руководитель или инженер, определяющие действия десятков, а то и тысяч людей, потери бывают огромными.

Все идеи менеджмента качества просты для понимания. Эти идеи основаны на здравом смысле и вполне доступны любому человеку, и хотя бы несколько лет поработавшему на любом предприятии в любой должности.

Система менеджмента качества включает объект управления (качество), субъект управления (персонал предприятия) и алгоритмы управления (методы, реализуемые в форме тех или иных процессов). Причем все три элемента этой системы – качество, действия людей и управление как таковое – носят объективно вероятностный характер. Следовательно, эффективный менеджмент качества возможен только на основе применения статистики. Любые попытки управлять качеством без применения статистического анализа неминуемо приводят к имитации деятельности и материальным потерям. Система менеджмента качества – совокупность организационной структуры, методик (документированных процедур, методических указаний, рабочих инструкций), процессов и ресурсов, необходимых для осуществления общего руководства качеством.

Исследование деятельности предприятий, сертифицировавших СМК, показало следующее: 89% предприятий сообщили о повышении производительности труда; 76% – об улучшении сбыта; 65% – о росте согласованности производственных операций; 61% – о повышении качества обслуживания; 52% – о повышении качества продукции (услуги); 48% – о повышении рентабельности; 26% – об увеличении экспортных продаж [6, с. 23].

Следовательно, внедрение СМК необходимо, создает и улучшает имидж предприятия (организации), позволяет ему оптимизировать процессы и представить на их основе своим потребителям убедительные доказательства открытого и надежного партнера.

Многое из наилучших достижений в современном менеджменте сконцентрировано в международных стандартах ИСО серии 9000. Применение этих стандартов – необходимое условие успешной работы любого учреждения, независимо от того, нуждается или не нуждается данное учреждение в получении сертификата на систему менеджмента качества.

В основе стандартов, в том числе и международных стандартов ИСО, лежат давно известные достижения многих наук. По этому поводу имеется четкая запись в ГОСТ Р 1.0 (п. 3.4): «Стандарты основываются на обобщенных результатах науки, техники и практического опыта и направлены на достижение оптимальной пользы для общества». Для публикации новых идей существуют специальные издания. Стандарты ИСО серии 9000 менялись и будут меняться со временем еще, но при правильном применении изменение этих стандартов не должно создавать серьезные затруднения предприятиям. Если бы документы ИСО объективно создавали серьезные трудности сотням тысяч предприятий во всем мире, ее давно следовало бы распустить.

Если это коммерческое предприятие, то непосредственным следствием создания нового качества становится прибыль. Прибыль приносит потребитель, которому, прежде всего, требуется именно качество. Потребитель платит только за качество. Проблема качества решается людьми с давних пор.

Что дает внедрение СМК?

Одним из ключевых элементов менеджмента качества является внутренний аудит. Организация должна проводить внутренние аудиты через запланированные интервалы с целью устранения того, что система менеджмента качества:

- 1) соответствует запланированным мероприятиям, требованиям стандарта и требованиям системе менеджмента качества, разработанным организацией;
- 2) внедрена результативно и поддерживается в рабочем состоянии [7].

Знания о качестве и путях его достижения должны быть понятны каждому, поэтому нужно на первоначальном этапе абстрагироваться от лишнего знания, отойти от излишней теоретизированности и перейти к конкретным алгоритмам, например: система менеджмента

качества укладывается в формулу: требования – работа – удовлетворенность. Или: СМК существует в организации, если на каждом рабочем месте, у каждого работника есть все необходимые условия и документы, чтобы выполнять свои функции и непрерывно улучшать свою работу [3].

При внедрении систем управления качеством профессионального образования можно выделить три основные стадии непрерывного цикла управления качеством: проектирование, обеспечение и мониторинг качества ПО. Все три стадии важны для администрации и педагогов, управляющих качеством образовательных услуг.

Одним из основополагающих принципов TQM, нашедшим отражение в стандартах ISO серии 9000:2000, является ориентация на удовлетворение требований и ожиданий потребителей и всех заинтересованных сторон. Именно в расчете на потребителя организация должна устанавливать цели своей деятельности и задачи по их достижению. Поэтому, приступая к созданию СМК ВУЗа, необходимо в первую очередь определить, на выполнение чьих запросов она будет ориентирована.

В повышении качества образования заинтересованы государство, общество, работодатели, студенты и их родители. В настоящее время большинство ВУЗов при организации своей деятельности ориентированы в основном на выполнение требований государства, отраженных в государственных общеобязательных стандартах образования, и показателях государственной аттестации и аккредитации ВУЗов. То и другое можно рассматривать как регламентирующие нормативные требования к образовательной услуге, необходимость выполнения которых является условием существования ВУЗов с бюджетным финансированием [4].

В наибольшей мере потребителями выпускников ВУЗов являются работодатели, поскольку именно в сфере реальной экономики в полной мере может проявиться результат образовательной услуги, выраженный в знаниях и умениях выпускника. Поэтому очевидно, что, сотрудничая с потенциальными работодателями, ВУЗы должны определять, какие характеристики выпускников для них наиболее значимы. Вместе с тем сейчас не все работодатели в состоянии объективно и квалифицированно формулировать собственные требования к выпускникам. Поэтому маркетинг на рынке потенциальных работодателей должен быть активным, т.е. не только изучающим, но и формирующим спрос на будущих выпускников. В результате будет получен ряд пожеланий (требований) предприятий [4].

В определенном смысле потребителями можно считать и студентов как непосредственные объекты получения образовательных услуг. Исходя из этого, некоторые ВУЗы для оценки качества образования проводят анкетирование студентов. Приведенные особенности деятельности ВУЗа значительно усложняют прямое применение принципов TQM, что вызывает необходимость разработки дополнительных мероприятий для формирования и внедрения СМК в ВУЗах. Таким мероприятием может стать разработка стандарта, подобного ISO/TS 16949:2002 "СМК. Особые требования по применению ISO 9001:2000 в автомобильной промышленности и организациях, производящих соответствующие запчасти". Такой стандарт должен дать четкие рекомендации по применению принципов TQM в сфере образования с учетом всех особенностей данной деятельности. В то же время совершенствование невозможно без периодического анализа достигнутого состояния, а также определения приоритетов развития. Опираясь на результаты такого анализа – самооценки, – можно наметить и реализовать дальнейшие шаги на пути к улучшениям.

Самооценка – это всестороннее оценивание, итогом которого является мнение или суждение о результативности и эффективности организации и уровне зрелости системы менеджмента качества [7]. Цель самооценки – согласно ГОСТ Р ИСО 9004–2001 – предоставить организации рекомендации, основанные на фактах, касающихся областей применения ресурсов для улучшения ее деятельности. В настоящее время существует много моделей самооценки организаций по критериям системы менеджмента качества. Наиболее широко признаваемыми и применяемыми моделями являются модели национальных и региональных премий по качеству, считающиеся также моделями совершенства организаций [7].

Какова общая тенденция внедрения СМК на базе стандартов ИСО серии 9000? На основе информации, появившейся впервые в 1993 г., наблюдается непрерывный рост количества сертификатов, в т.ч. на системы менеджмента качества в сфере образования : 1993 г. – 27 816

сертификатов в 48 странах; 1995 г. – 127 349 сертификатов в 96 странах; 1999 г. – 343 643 сертификата в 150 странах; 2002 г. – 562 000 сертификатов в 160 странах. В первую десятку стран по количеству сертифицированных систем качества входят в 2004 г.: Китай – 96 715 сертификатов, Италия – 64 120, Великобритания – 60 960. Прогноз на 2013 год предполагает увеличение количества сертификатов: 2010 г. – 1 100 тыс. сертификатов; 2013 г. – 1 300 тыс. сертификатов.

В России количество сертифицированных систем по состоянию на конец 2005 г. невелико и составляет 4000, однако тенденция к увеличению в конце 2005 г. такова, что можно предположить рост сертификатов в 2006 г. в (2–3) раза в сравнении с общим количеством за последние 10 лет [6].

Что мешает процессу создания и внедрения СМК [6, с. 23–24]?

- а) Менталитет руководства предприятий (организаций), которые ошибочно полагают, что без СМК можно успешно развиваться и обеспечивать конкурентоспособность продукции и услуг постоянно и в любых условиях.
- б) Некомпетентность высшего руководства, которое ошибочно полагает, что большие затраты на создание системы можно вернуть сразу, после подписания приказа о внедрении СМК. Реальное возмещение затрат возможно, не ранее, чем через (1-5) лет при условии, если высшее руководство будет лично «строго следовать всем 8 принципам» менеджмента качества.
- в) Ошибочность высшего руководства, что внедрение СМК предполагает написание большого числа документов, которые никакой реальной пользы не дают и только создают дополнительные трудности в работе, связанные с увеличением общего бумагооборота.
- г) Большие затраты на сертификацию, т.к. разработка СМК и финансирование разработки осуществляются в «форс-мажорной» ситуации, когда потребителю необходимо «немедленно» представить доказательства функционирования СМК.

Проблемами, сдерживающими внедрение системы менеджмента качества в ВУЗах, являются: отсутствие методологии ее создания, адаптированной к государственным образовательным стандартам; дефицит специалистов-разработчиков; недостаток финансовых средств и знаний в области менеджмента качества, прежде всего, у высшего руководства ВУЗов и недооценка практической пользы от внедрения СМК в ВУЗе [1].

Также поддается объяснению низкая активность ВУЗов по внедрению СМК. Это связано в основном с недостаточно стабильным финансовым положением ВУЗов, малочисленностью кадров в области менеджмента качества, консерватизмом и инерционностью руководства и персонала ВУЗа, преобладанием функционального менеджмента, а не менеджмента процессов и управления систематическими изменениями [4].

Обращает на себя внимание то, что в области СМК определенных достижений добились организации, связанные с материальным производством. Они первые внедрили СМК, их персонал лучше понимает важность и необходимость СМК по сравнению с образовательным учреждением. Это отмечают и сертифицированные организации. Почему так происходит? Если сравнить организации, то можно увидеть разницу в том, что образовательное учреждение связано с производством знания, в этом и есть разница и особенность. Материальное производство потребители эмпирически ощущают. Производство знания так быстро ощутить нельзя. Оно связано с развитием разума. В первом случае преобладает чувственное, эмпирическое познание, во втором, умственное познание. Это и накладывает свои отпечатки на СМК в организации, связанной с материальным производством и в образовательном учреждении.

В заключение приведем те цели, достижению которых будет способствовать разрабатываемая система менеджмента качества ВУЗа: повышение степени удовлетворения потребителей образовательной услуги; повышение степени конкурентоспособности ВУЗа в нестабильной внешней среде; быстрое реагирование системы управления на внешние воздействия; рациональное использование всех видов ресурсов; эффективность контроля и координации всех процессов ВУЗа; формирование информационной базы по вопросам управления качеством высшего образования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белкин В.Г., Гаффорова Е.Б., Балабан В.А. Теоретические основы и практические шаги формирования системы менеджмента качества в ВУЗе // <http://www.quality21.ru>
2. Бережная С.К. О выборе стратегии управления качеством образовательных услуг в учреждении ПО // <http://www.manru.uniyar.ac.ru>
3. Кравченко Е.В. Внутривузовская система качества: построение, оценка, совершенствование // <http://www.tisbi.ru>
4. Левшина В.В. Развитие методологии создания системы менеджмента качества ВУЗа // Университетское управление. 2003. № 2(25).
5. Маслов Д., Ватсон П., Белокоровин Э. Всеобщее управление качеством в России – труден путь к совершенству // Качество. Инновации. Образование. 2004. № 4.
6. Мельничук Г.К. Комплексный подход к управлению в вузе // Материалы заседания Межвузовского «круглого стола» Система менеджмента качества в негосударственном образовательном учреждении. 07.09.2006 г. Ростов н/Д, 2006.
7. Семинар по теме: «Система менеджмента качества ВУЗа на базе стандартов ИСО 9000 версии 2000 года. Внутренний аудит». Ростовский филиал Академии стандартизации, метрологии и сертификации. Ростов н/Д, 2005.
8. Шадрин А.Д. Менеджмент качества: от основ к практике. М.: Трек, 2004.

ШИПУНОВ С.Б.

РОЛЬ МУНИЦИПАЛИТЕТА В СОЗДАНИИ И ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТЫ БИЗНЕС-ИНКУБАТОРА

По нашему мнению, практическая поддержка малого бизнеса – задача, в первую очередь, муниципальных властей. Взаимосвязь и взаимная заинтересованность малого бизнеса и власти проявляется, в основном, на уровне местного самоуправления. Государство, безусловно, играет значительную роль в создании рамочных условий для развития бизнеса, в т.ч. малого. Однако задачи государства по отношению к малому предпринимательству состоят, скорее, в формировании государственной политики, разработке законодательных актов, создании эффективной банковской и кредитной системы. Практическое наполнение понятия «поддержка малого бизнеса» – дело, в первую очередь, муниципальное. Создание бизнес-инкубаторов является одним из наиболее эффективных инструментов поддержки малого и среднего предпринимательства на местном уровне. Мы убеждены в том, что местное самоуправление чрезвычайно заинтересовано в развитии малого предпринимательства на территории своего муниципалитета. А соответственно – должно, принимать практические меры, направленные на достижение этой цели. Ниже мы бы хотели остановиться лишь на некоторых преимуществах, которые получает муниципальное образование, создающее на своей территории бизнес-инкубатор.

Бизнес-инкубатор дает возможность решить многие социальные и экономические проблемы муниципалитета. В первую очередь, здесь создаются новые рабочие места – как в руководстве самого бизнес-инкубатора, так и на размещаемых в нем фирмах. В случае участия муниципалитета в бизнес-инкубаторе в качестве учредителя или партнера, у него появляется возможность реализовывать собственную политику в экономической сфере. Так, путём закрепления профиля инкубатора и процедуры конкурсного отбора предприятий для размещения на его площадях, органы местного самоуправления могут оказывать поддержку организациям, деятельность которых совпадает, например, с планом стратегического развития муниципального образования на определенный период времени. Примером могут служить бизнес-инкубаторы инновационного профиля в бывших и нынешних наукоградах, развитие сферы услуг для предпринимателей и др.

Еще одним положительным фактором для развития муниципального образования может стать то, что бизнес-инкубатор способствует в конечном итоге повышению прозрачности

рынка и легализации работающих на нем субъектов. Этот эффект достигается за счет того, что фирмы, находящиеся в бизнес-инкубаторе, изначально ведут прозрачный бизнес. Кроме того, возможна практика, когда все бухгалтерские документы «инкубируемых» фирм ведутся одним, «общим» бухгалтером, работающим в штате бизнес-инкубатора. Таким образом, фирма, покидающая стены бизнес-инкубатора по истечении определенного времени, обычно 3–5 лет, уже известна налоговым и другим контролирующим органам и продолжает вести честный бизнес [1, с. 39]. Не последнюю роль играют бизнес-инкубаторы и с точки зрения имиджа муниципалитета, точнее – местных властей. Сам факт участия муниципалитета в таких структурах воспринимается как свидетельство активного содействия властей бизнесу, доброжелательного отношения и практической поддержки предпринимателей. С точки зрения потенциального инвестора, естественно, при прочих равных условиях, такая территория более привлекательна. Кроме того, в условиях более прозрачного рынка, который формируется при участии механизма бизнес-инкубирования, уровень риска инвестиций значительно снижается, что является немаловажным критерием при оценке потенциальным инвестором возможных инвестиционных проектов в регионе.

Бизнес-инкубатор, может быть создан в виде самостоятельного юридического лица. В этом случае он, как правило, является некоммерческой организацией – ассоциацией, некоммерческим партнерством или фондом. Некоммерческой является организация, которая все средства, полученные от своей деятельности, направляет на развитие собственных подразделений, иначе говоря – реинвестирует. Деятельность инкубатора предполагает оказание услуг на «коммерческой» основе. Но получение прибыли ни в коей мере не должно становиться целью деятельности инкубатора. Общественно полезные цели должны быть установлены в уставе бизнес-инкубатора, либо в положении, регламентирующем его создание, на их реализацию и должны направляться все вырученные средства. Бизнес-инкубаторы обязательно должны становиться самоокупаемыми. Это связано с тем, что «основной товар» – помещения инкубаторы получают от муниципалитета либо на праве долгосрочного безвозмездного пользования, либо на праве оперативного управления, в крайнем случае – на условиях льготной аренды. К тому же, инкубаторы должны оказывать комплекс дополнительных платных услуг, в т.ч. и сторонним организациям, реализовывать различные программы, зарабатывая тем самым дополнительные средства для содержания и развития инкубатора. Таким образом, бизнес-инкубатор должен стать самоокупаемой хозяйствующей единицей, которая существует на бесприбыльной основе. Если бизнес-инкубатор создается без образования юридического лица, он может функционировать на основе договора о совместной деятельности (например, с торгово-промышленной палатой) или быть, например, структурным подразделением муниципального фонда поддержки предпринимательства [2, с. 68]. Зачастую, такие фонды не приносят доход в муниципальный бюджет, а только находятся в расходной его части. Нужно сказать и о том, что бизнес-инкубатор оказывает услуги поддержки не только «инкубируемым» предприятиям, но и всем другим заинтересованным предпринимателям муниципального образования. В первую очередь, это касается проведения обучающих мероприятий и оказания консалтинговых услуг. Более того, рекомендуется создание в бизнес-инкубаторе дополнительного рабочего места, оснащенного компьютером, которым может воспользоваться любой начинающий предприниматель извне. Кроме того, «внешние» начинающие предприниматели должны иметь возможность по предварительной заявке использовать помещение для переговоров или офисную технику. В таком случае воздействие бизнес-инкубатора значительно расширяется. Естественно, эта вторая роль инкубатора – роль некоего бизнес-центра и бизнес-консультанта – более важна и актуальна для небольших муниципалитетов, там, где еще не сложилась разветвленная инфраструктура услуг для предпринимательской деятельности. В таких муниципалитетах инкубаторы какое-то время выполняют эту «замещающую» функцию, заполняют нишу, которая в перспективе должна быть занята частными предприятиями (предпринимателями). В качестве еще одного положительного аспекта функционирования на территории муниципального образования бизнес-инкубатора можно отметить формирование определенного сообщества предпринимателей, вышедших из его стен, подобного английским клубам выпускников университетов.

С другой стороны, бизнес-инкубатор как хозяйствующий субъект сам заинтересован в участии муниципалитета в его деятельности. Это объясняется различными факторами. В пер-

вую очередь, естественно – необходимостью получения здания (помещений) для своей деятельности. Кроме того, инкубатору, выполняющему «общественный» заказ, необходим, или как минимум желателен определенный статус, подчеркивающий связь с публичной властью. Это значительно облегчает работу бизнес-инкубатора как на «внешнем» рынке, так и с клиентами – инкубируемыми предприятиями.

Здание, в котором размещается бизнес-инкубатор, должно предпочтительно находиться в муниципальной собственности и не требовать значительного ремонта. Хотя на практике возможен вариант, когда муниципалитет не является собственником здания. В этом случае, администрация муниципального образования, как правило, заключает с собственником договор (соглашение) о совместном создании и ведении бизнес-инкубатора. Выбор здания должен осуществляться при непосредственном участии муниципальной администрации. Отбор претендентов на размещение в бизнес-инкубаторе также производится при участии органов местного самоуправления. Это придает конкурсу общественную значимость, открытость и прозрачность. Для осуществления процедуры выбора создается комиссия. Роль конкурсной комиссии может быть передана наблюдательному (попечительскому) совету, в состав которого могут входить [6, с. 32]:

- глава муниципального образования;
- руководитель бизнес-инкубатора;
- представители учредителей;
- представитель фонда занятости;
- представитель торгово-промышленной палаты;
- представитель банка;
- независимые эксперты, аудиторы, представители общественности.

При отборе предприятий следует соблюдать и такое условие – внутри бизнес-инкубатора конкуренция не допустима – должно быть только конструктивное сотрудничество. Т.е. фирмы-конкуренты в инкубатор приниматься не должны. Все инкубируемые фирмы призваны дополнять друг друга, действовать по принципу кооперации, помогать друг другу.

1. Управляющий бизнес-инкубатора – ключевая фигура, определяющая успех всего предприятия. Он является своего рода посредником между инкубируемыми предприятиями, с одной стороны, учредителями (включая муниципальное образование), а также органами власти, банками и другими возможными контрагентами – с другой стороны; управляющий призван обеспечивать текущее управление делами инкубатора, реализацию намеченных целей [6, с. 33].
2. Наблюдательный (попечительский) совет, принимающий принципиальные решения по управлению инкубатором, в т.ч. о принятии новых предпринимателей. Заседания совета проводятся, как правило, раз в квартал. Наблюдательный совет выполняет надзорную деятельность, утверждает положение о деятельности бизнес-инкубатора и правила внутреннего распорядка, регулирует арендные отношения, участие бизнес-инкубатора в различных программах и др. вопросы.
3. Собрание учредителей, проводимое, по меньшей мере, раз в год для выработки стратегии развития бизнес-инкубатора, назначения и увольнения управляющего, формирования наблюдательного совета и решения иных, наиболее важных решений [6, с. 34].

Определение профиля бизнес-инкубатора и формирование общей концепции деятельности требуют взвешенного подхода. Мы уже подчеркивали, что инкубируемые фирмы не должны быть конкурентами друг другу. Это обстоятельство должно учитываться при разработке концепции бизнес-инкубатора. Профиль бизнес-инкубатора может быть различным. По нашему мнению, базирующемуся на анализе экономических аспектов различных видов деятельности, а также имеющемся международном и российском опыте, в состав бизнес-инкубатора не следует принимать предприятия торговли (исключения возможны для специализированной торговли, торговли, связанной с предоставлением услуг предпринимателям). Бытовые услуги также не должны становиться определяющими профиль бизнес-инкубатора, хотя и здесь могут быть исключения. Наиболее предпочтительными профилями бизнес-инкубаторов представляются [5, с. 16]:

- производственный;
- «бизнес для бизнеса» (предоставление услуг для предпринимателей);
- инновационный.

Уже говорилось о том, что муниципалитет может формировать профиль бизнес-инкубатора в соответствии с представлениями администрации о стратегической потребности муниципалитета. Выбор профиля диктуется и объективными факторами, к примеру, размером, расположением и характером площадей, наличием инженерной инфраструктуры и др. Для закрепления профиля немаловажно умение на ранних стадиях реально оценить рынок соответствующих видов деятельности, поскольку предприниматели, претендующие на размещение в бизнес-инкубаторе, должны доказать не только потребность в продукции своего предприятия, но и экономическую состоятельность бизнеса, предоставить в конкурсную комиссию соответствующие документы, например, бизнес-планы [3, с. 61]. Основной услугой бизнес-инкубатора по отношению к инкубируемым предприятиям является предоставление площадей на условиях льготной арендной платы. Уровень арендной платы зафиксирован в Уставе бизнес-инкубатора. Обычно в первый год арендная плата составляет 50% рыночной ставки арендной платы в муниципалитете. Затем сумма выплат может расти по следующей схеме: 2 год – 60%; 3 год – 70%; 4 год – 80%; 5 год – 90%; начиная с 6 года – рыночная цена [6, с. 34]. Приведенная шкала носит приблизительный характер. Не исключено, что льготный режим для многих бизнесов может быть ограничен тремя годами (в этом случае шкала может выглядеть следующим образом: 50–60–75–100%). Кроме того, учитывая комплекс дополнительных услуг, предоставляемых инкубаторами инкубируемым предприятиям, и в интересах постоянной ротации последних, допустимо установление повышенной (выше рыночной) арендной ставки по истечении максимального срока инкубирования (к примеру, по истечении пятого года – 110%) [6, с. 35]. В принципе, размер арендной платы может быть пересмотрен для конкретной фирмы с учетом ее финансово-экономического состояния, если такая возможность предусмотрена внутренними документами бизнес-инкубатора для определенных категорий арендаторов. Договор аренды рекомендуется заключать сначала на срок не более трех лет, затем он может быть продлен еще на 1–2 года. Расторжение договора аренды может быть осуществлено в одностороннем порядке, если фирма фактически прекратила свое существование или площади, выделенные фирме, используются ею не по назначению. Кроме сдачи площадей в аренду, бизнес-инкубатор предоставляет и иные услуги. Основным видом услуг является консультирование по всему спектру юридических, экономических и социальных вопросов. Инкубируемым фирмам эти услуги предоставляются бесплатно, для «внешних» может быть установлена определенная плата. Не менее важными являются услуги обучения по программам менеджмента, маркетинга и пр. как для инкубируемых предприятий, так и для всех заинтересованных предпринимателей муниципального образования. Бизнес-инкубаторы традиционно оказывают инкубируемым предприятиям разнообразные офисные услуги: совместное пользование офисным оборудованием, средствами телекоммуникаций (телефон, телефакс, Интернет и т.п.), централизованная служба секретариата, помещения общего пользования (комната для оргтехники, кухня, подсобные помещения, переговорные). Кроме того, как отмечалось выше, могут быть предоставлены услуги бухгалтера. Бизнес-инкубатор помогает начинающим предпринимателям в установлении контактов с кредитными учреждениями, партнерами по бизнесу, общественными организациями и др. Контрагентами. Маркетинг рынков, сбор и проверка информации о деловых партнерах также могут входить в круг услуг, оказываемых бизнес-инкубатором.

К наиболее перспективным направлениям деятельности бизнес-инкубаторов в интересах клиентов можно отнести программы микрокредитования, франчайзинга и лизинга [4, с. 25]. Создание лизинговых центров при бизнес-инкубаторах, а также реализация программ микрокредитования уже прочно вошли в практику. Что касается программ франчайзинга – данная сфера практически еще не освоена. Однако создание подобных центров могло бы укрепить связи как между предприятиями внутри муниципалитета, так и между бизнес-инкубаторами и НПО в различных регионах страны. Это может стать одной из составляющих дальнейшего развития бизнес-инкубаторов в России. Известно, что процент разорившихся среди инкубированных предприятий в десятки раз ниже, чем среди тех, кто начинал свое дело вне стен

бизнес-инкубаторов. Применительно к самим бизнес-инкубаторам, как нам кажется, можно утверждать, что активное участие органов местного самоуправления в создании и ведении инкубаторов значительно снижает риск «провала» последних. Подводя итог, хотелось бы еще раз подчеркнуть, что бизнес-инкубаторы являются практическим инструментом реализации политики поддержки малого предпринимательства на местном уровне, и многим российским муниципалитетам следует изучить потребность и возможность внедрения этого инструмента на своей территории.

ЛИТЕРАТУРА

1. Берр Х., Александрова Н. Бизнес-инкубаторы как инструмент содействия развитию экономики на муниципальном уровне. СПб.: 2000.
2. Маркварт Э. Бизнес-инкубаторы в системе поддержки малого бизнеса: российский и международный опыт. М.: 2001.
3. Сеницкий Д.А. Бизнес-инкубирование: приоритеты развития // Бизнес-инкубирование и муниципальная политика. Бюллетень. М.: 2003.
4. Сошникова Е.А. Бизнес-инкубирование в промышленной сфере (бизнес – инкубаторы и крупные промышленные предприятия) // Бизнес-предложения. 2003. № 2.
5. Сошникова Е.А. О развитии бизнес-инкубаторов в России // Бизнес-предложения. 2002. № 4.
6. Цихан Т. Инновационная инфраструктура: опыт создания бизнес-инкубаторов // Теория и практика управления. 2004. № 7.

ШПИЛЕВА А.В.

АНТИДЕМПИНГОВЫЕ МЕРЫ ПРИ ИМПОРТЕ ТОВАРОВ НА ТАМОЖЕННУЮ ТЕРРИТОРИЮ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Антидемпинговые меры являются одним из инструментов внешнеторговой политики. Как средство защиты внутреннего рынка от недобросовестной иностранной конкуренции, антидемпинговое законодательство Российской Федерации призвано обеспечивать соблюдение принципа «справедливой» торговли путем устранения рыночных диспропорций, вызванных нечестной иностранной конкуренцией. Его применение направлено на достижение двух целей: установление равных условий торговли для национальных и зарубежных производителей и ликвидацию искусственно созданных преимуществ для иностранных экспортеров. Антидемпинговая мера – мера по противодействию демпинговому импорту, которая применяется по решению Правительства Российской Федерации (далее – РФ) посредством введения антидемпинговой пошлины, в том числе предварительной антидемпинговой пошлины, или одобрения ценовых обязательств, принятых экспортером. Федеральный закон от 8 декабря 2003 г. № 165-ФЗ «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров» устанавливает порядок введения и применения антидемпинговых мер при импорте товаров и регулирует правоотношения, возникающие в связи с расследованиями, которые предшествуют введению антидемпинговых мер при импорте товаров.

В экономической литературе существует три подхода к определению демпингового импорта:

- технологический подход – под демпинговым импортом следует понимать «продажу товара на внешнем рынке по низким ценам как результат более высокой производительности труда, достигнутой в результате применения передовых технологий» [16, с. 54];
- экономический подход – объяснение наличия демпингового импорта монопольным (доминирующим) положением предприятия (или группы предприятий) в экономике своей страны, что позволяет им продавать производимые товары на внешних рынках по экспортным ценам ниже тех, которые действуют на внутреннем рынке (см.: [2, с. 619–620]);

– финансовый подход – «демпинг представляет собой экспорт товаров по ценам ниже цен конкурентов в результате использования экспортером дополнительной прибыли, получаемой от обеспечения валюты в силу ее девальвации, т.е. падения курса валюты данной страны по отношению к валютам других стран» [6, с. 292].

Государственное регулирование внешней торговли реализуется посредством управления и контроля за перемещением товаров через государственную границу. В данной статье рассмотрим существующие процедуры предотвращения ввоза товаров на территорию РФ по демпинговым ценам. Существует определенная модель предотвращения демпингового импорта, установленная международными организациями.

В международной торговой практике долгое время не было четкого общепризнанного определения демпинга, что открывало путь произволу таможенных властей, особенно в периоды экономических затруднений. Статья VIII ГАТТ и принятый на Кеннеди-раунде в Женеве (1964–1967) Антидемпинговый кодекс ГАТТ (официальное название специального Соглашения по применению статьи VI ГАТТ) в определенной степени кодифицировали обстоятельства, при которых импорт может трактоваться как демпинговый. По результатам Уругвайского раунда на Марракешской конференции была принята специальная Декларация (Решение) министров от 15.12.93 г. по предупреждению попыток невыполнения антидемпинговых мер. В ней подтверждается стремление к «единообразному регулированию» с целью создания прочной правовой базы для защиты членов ВТО от подобной практики. Занимается этим вопросом Комитет по антидемпинговой практике.

В течение всего периода формирования единообразных правил защиты внутреннего рынка и США, и страны-члены ГАТТ/ВТО активно применяли антидемпинговые меры. Во второй половине 90-х годов XX века применение антидемпинговых и компенсационных мер как развитыми, так и развивающимися государствами, значительно выросло. Общее число начатых антидемпинговых расследований в период с 1992 по 2000 год превысило 340 расследований ежегодно [4]. В последние годы аналогичная практика появилась и у России. Проблема применения государствами антидемпинговых мер носит комплексный и важный характер, так как при ее разрешении сталкиваются интересы производителей и потребителей, интересы различных государств, взаимодействующих на товарных рынках. Это обусловлено тем, что импорт товаров наносит реальный ущерб отечественным производителям подобных товаров и мешает расширению производства таких товаров.

Правовая база России основывается на следующих законодательных актах: Федеральный закон РФ от 08.12.2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» (с изменениями от 22 августа 2004 г., 22 июля 2005 г., 2 февраля 2006 г.); Федеральный закон РФ от 08.12.2003 г. № 165-ФЗ «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров» (с изменениями от 18 февраля 2006 г.).

Федеральный закон РФ от 08.12.2003 г. № 165-ФЗ разрабатывался исходя из требований ВТО и заменил первый законодательный акт в этой области – Федеральный закон РФ от 14 апреля 1998 г. № 63-ФЗ «Об экономических интересах Российской Федерации при осуществлении внешней торговли товарами». Законодательство постоянно совершенствуется, так, Федеральный закон РФ от 18.02.2006 N 26-ФЗ «О внесении изменений в таможенный кодекс РФ и Федеральный закон «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров» внес соответствующие изменения в ст. 318, 331 и 356 Таможенного кодекса и в ст. 8, 14, 21 закона «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров», устранив тем самым несоответствия между двумя этими законодательными актами. Ст. 8, 14 и 21 этого закона устанавливают, что антидемпинговая пошлина вносится в соответствии с таможенным законодательством на депозит федерального органа исполнительной власти, уполномоченного в области таможенного дела. Однако Таможенным кодексом РФ такой механизм уплаты не был предусмотрен. Часть третья ст. 318 Таможенного кодекса не относит антидемпинговые пошлины к таможенным платежам, но определяет, что эти пошлины в соответствии с законодательством РФ о мерах по защите экономических интересов РФ при осуществлении внешней торговли товарами взимаются по правилам, предусмотренным Таможенным кодексом для взимания ввозной таможенной пошлины. На законодательном уровне не согласовывалась процедура возврата плательщику сумм

предварительной антидемпинговой пошлины, поскольку закон предусматривал возврат сумм пошлин как в полном объеме, так и частично. Однако такой порядок не был отражен в ст. 356 Таможенного кодекса. Теперь эти несоответствия устранены. Но процесс применения антидемпинговых процедур требует дальнейшей разработки. Рассмотрим детали подробнее.

Механизм установления антидемпинговых мер при импорте товаров РФ строится следующим образом:

- подача заявления от имени национальных производителей товара;
- проведение соответствующего расследования и принятие решения по результатам этого расследования;
- исполнение решения, принятого по результатам расследования;
- возможная процедура обжалования в арбитражном суде.

Антидемпинговые меры применяются в виде соответствующих пошлин, применяемых сверх ставок таможенных пошлин либо обязательств в письменной форме, добровольно принятых экспортером, о пересмотре установленных им цен данного товара или прекращении экспорта данного товара на таможенную территорию РФ по ценам ниже «нормальной» (цена аналогичного товара при обычном ходе торговли им) [15, гл. 1, ст. 2] стоимости данного товара (при наличии аффилированных лиц экспортера в РФ – о поддержке этих обязательств экспортера его аффилированными лицами), если в результате анализа этих обязательств орган, проводящий расследования, приходит к заключению, что принятие этих обязательств устранил неблагоприятные последствия демпингового импорта, и если Правительством РФ будет принято решение об одобрении этих обязательств [1, ст. 8].

Расследование проводится органом, проводящим расследования, на основании заявления в письменной форме, либо по собственной инициативе органа, проводящего расследования. Следует заметить, что в мировой практике инициирование антидемпингового процесса властями без получения антидемпингового заявления применяется довольно редко, особенно участниками ВТО, так как сразу же вызывает негативную реакцию со стороны представителей государств-экспортеров. В России органом, правомочным проводить расследования является Министерство экономического развития и торговли РФ [14].

Заявление подается российским производителем аналогичного товара (товара, который полностью идентичен товару, который является или может стать объектом расследования, либо в отсутствие такого товара другой товар, который имеет характеристики, близкие к характеристикам товара, который является или может стать объектом расследования); объединением российских производителей, большинство участников которого производят аналогичный товар; объединением российских производителей, в число участников которого входят производители более 50% общего объема производства в РФ аналогичного товара. К заявлению прилагаются доказательства поддержки такого заявления российскими производителями аналогичного товара. Достаточными доказательствами поддержки такого заявления признаются: документы, подтверждающие, что доля производства аналогичного товара российскими производителями (в том числе заявителем), высказавшимися в поддержку заявления, составляет не менее чем двадцать пять процентов общего объема производства аналогичного товара в РФ, при том условии, что объем производства аналогичного товара российскими производителями (в том числе заявителем), высказавшимися в поддержку заявления, составляет более чем 50% объема производства аналогичного товара российскими производителями, высказавшими свое мнение (поддержку или несогласие) относительно заявления. Заявление должно содержать:

- сведения о заявителе;
- об объеме производства в количественном и стоимостном выражении аналогичного товара в предшествующий период (три года, которые непосредственно предшествуют дню подачи являющегося основанием для проведения расследования заявления и за которые имеются необходимые статистические данные);
- об объеме производства в количественном и стоимостном выражении аналогичного товара российскими производителями, поддержавшими заявление;
- их доле в общем объеме производства в РФ аналогичного товара;
- описание импортируемого на таможенную территорию РФ товара;

- указание кода Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности, применяемой в РФ;
- наименование страны или стран происхождения либо отправления данного товара на основе данных таможенной статистики внешней торговли РФ;
- сведения об известных иностранных производителях и (или) экспортерах данного товара, а также об известных российских импортерах данного товара;
- сведения об изменении объема импорта на таможенную территорию РФ в предшествующий период товара, в отношении которого предлагается ввести антидемпинговую меру;
- сведения об изменении объема экспорта аналогичного товара с таможенной территории РФ в предшествующий период с указанием размера и срока действия такой меры.

Орган, проводящий расследования, в целях принятия решения о начале расследования в течение тридцати календарных дней со дня регистрации заявления изучает достаточность и точность доказательств и сведений, указанных в заявлении. Указанный срок может быть продлен в случае необходимости получения органом, проводящим расследования, дополнительных сведений от заявителя, но во всех случаях такой срок не должен превышать шестьдесят календарных дней [15, гл. 5, ст. 25]. Международная практика показывает, что на стадии возбуждения антидемпингового дела отклоняется до 50% поданных заявлений. Расследование должно быть прекращено, а по закону – даже и не может быть начато, если выяснится, что демпинговый импорт – незначителен (менее 3%; из нескольких таких стран в совокупности – менее 7%), а демпинговая маржа является минимальной – менее 2%.

Здесь приведем интересный критерий, установленный министерством юстиции США по применению монополистических ограничений в области антитрестовского законодательства, согласно которому устанавливается факт монополитического превосходства одного или нескольких предприятий: 33% – для одного предприятия, 50% – для трёх, 66,6% – для пяти [9, с. 186].

Проведем анализ состава российских производителей, инициировавших антидемпинговое расследование. Решение о начале расследования в отношении никельсодержащего плоского проката, происходящего из стран ЕС и ввозимого на таможенную территорию России принято на основании результатов рассмотрения заявления, поданного ОАО «Челябинский металлургический комбинат» от имени российских производителей. На долю заявителя в совокупности с поддержавшим его ОАО ММЗ «Серп и молот» в период с 2001 по 2003 год приходилось в среднем 78,7% от общего объема производства никельсодержащего плоского проката в России [10].

Расследование в отношении машиностроительного крепежа, ввозимого на таможенную территорию РФ из Украины было начато Минэкономразвития РФ 23 августа 2005 года и продлено до 23 февраля 2007 года на основании заявления, поданного ООО «УК «ММК-МЕТИЗ» и ЗАО «Северсталь-метиз», на долю которых приходится 65,7% общего объема производства машиностроительного крепежа в РФ [8].

Минэкономразвития РФ 05 июля 2006 объявило о начале антидемпингового расследования в отношении плоского холоднокатаного проката, происходящего из Украины и ввозимого на таможенную территорию РФ на основании заявления поданного ММК, НЛМК и Северстали (на них приходится 100% производимого холоднокатаного проката в РФ) [12].

Не вдаваясь в подробности, можно сказать, что инициируют расследования естественные монополисты отдельных отраслей, на долю которых приходится более 65% производства однородного вида продукции. Для сравнения приведем примеры других стран. Индийский государственный орган, отвечающий за введение антидемпинговых пошлин, 25 сентября 2002 инициировал расследование по подозрению в демпинговых поставках в Индию шариковых подшипников из Китая, Польши, России и Румынии, на основе жалобы, поступившей от Ассоциации производителей шариковых и роликовых подшипников Индии, членами которой являются 12 крупнейших национальных производителей [11].

Не является ли инициатива возбуждения антидемпинговых расследований отечественными производителями попыткой защитить собственное производство от прямых конкурентов посредством мер нетарифного регулирования? Ведь и монополия, и демпинг – определенная

степень власти над ценой. В сложившейся ситуации отечественные производители недостаточное использование высокоуровневых технологий и низкую хозяйственную эффективность могут представлять в виде ущерба отечественной отрасли вследствие демпингового импорта. Если в конечном итоге любое государственное регулирование в целом направлено на защиту потребителя, поддержкой низкого уровня цен, совершенствованием национального производства для выпуска необходимой продукции, то главным является не ограничение импорта, который обеспечивает необходимым продуктом внутренний рынок, а выявление тех отраслей национального производства, которые действительно развиваются, но им требуется некоторый переходный период, и именно в этот момент ограничение конкурирующего импорта в виде демпинга будет является главным инструментом защиты отрасли при наличии причинно-следственной связи. Для предотвращения нанесения ущерба отечественной отрасли можно использовать показатели «триггерного» уровня импорта, которые установлены сейчас только в отношении сельскохозяйственной продукции в Соглашении по сельскому хозяйству ГАТТ, но показатели можно рассчитать применительно к разным отраслям с целью определения объема импорта, при превышении которого страна-импортер должна принять защитные меры. В настоящее время законы РФ лишь устанавливают критерии, которые должна отрасль предоставить в Минэкономразвития РФ для начала расследования, но уровень нанесенного ущерба нигде законодательно не утвержден, что дает возможность использования политических инструментов при проведении внешнеэкономической политики.

Наше государство только в начале этого века начало практику применения антидемпинговых процедур, чтобы ее совершенствовать и адаптировать не только к международному законодательству, но и к исторически сложившемуся механизму национальной экономики, необходимо исследовать опыт реализации данного нетарифного государственного регулирования в других странах. Интересным в этой области представляется опыт США. В настоящее время детально проанализирован механизм применения антидемпинговых процедур в США. Ознакомление с антидемпинговым законодательством США и его практической реализацией может способствовать более качественной разработке отечественного антидемпингового законодательства и его эффективному применению для защиты внутреннего рынка России [7]. Положительным является определение размеров демпинговой маржи и ущерба от демпинга. Помимо стандартного сравнения чистой цены на американском рынке (т.е. на основе цены «с завода») с чистой ценой на внутреннем рынке экспортера, Министерство торговли США использует и другие методы определения демпинговой маржи. Наиболее спорным является метод, основанный на сопоставлении экспортных цен и себестоимости. Кроме того, использование сконструированных показателей в случаях стран с нерыночной экономикой и в случаях, когда экспортер не продает данный товар на своем внутреннем рынке, приводит к завышению уровня антидемпинговых пошлин.

Многие экономисты возражают против таких методов анализа и критикуют практику использования антидемпинговых пошлин в целях ограничения импорта, тем не менее, США не намерены отменять данное законодательство или уменьшать эффективность его воздействия. Усилия по изменению американского антидемпингового законодательства в пользу экспортеров товаров встречают серьезное противодействие в Конгрессе. В связи с этим значительный интерес представляет анализ механизма антидемпингового процесса в США, особенно с точки зрения нивелирования отрицательного влияния протекционистской направленности антидемпинговых процедур и методологии расчета демпинговой маржи.

Ответственность за соблюдение американского антидемпингового законодательства возложена на Министерство торговли и Комиссию по международной торговле. В состав Министерства торговли США входит отдел по импорту, который и проводит расследования в отношении продаж по демпинговым ценам. В отличие от Министерства торговли Комиссия по международной торговле не подотчетна Белому дому и функционирует в качестве независимого агентства. В нее входят шесть полномочных представителей (по три представителя от Республиканской и Демократической партий). Полномочные представители назначаются в комиссию президентом США с одобрения Сената.

Таким образом, Министерство торговли определяет наличие демпинга и размер демпинговой маржи при продажах по цене ниже справедливой стоимости, а Комиссия по между-

народной торговле устанавливает, был ли нанесен ущерб американским производителям в результате импорта товаров по демпинговым ценам. Если Министерство установит факт демпинга, а Комиссия выявит факт нанесения ущерба, то Министерство (в свою очередь) вынесет утвердительное определение в отношении импортируемых товаров, подпадающих под данное расследование, и они будут обложены антидемпинговыми пошлинами. Эта практика могла бы быть полезна РФ, где в настоящее время расследование и наличия демпинга, и ущерба отрасли ведется одним компетентным органом – Минэкономразвития России, на основании решения которого выносит решение Правительство РФ.

Кроме Министерства торговли и Комиссии по международной торговле, немаловажную роль играют и другие государственные органы США, которые нельзя напрямую отнести к категории властей, занимающихся антидемпинговыми расследованиями, но без которых невозможна реализация определенных процедур. Так, взимание антидемпинговых пошлин возложено на Таможенную службу США, являющуюся подразделением Министерства финансов. При проведении судебных пересмотров решений Министерство торговли и Комиссию по международной торговле в суде представляет Министерство юстиции США, а в случае унифицированных пересмотров или разрешения споров в рамках Всемирной торговой организации (ВТО) – Государственный департамент или торговый представитель США.

В настоящее время российский импорт динамично увеличивается, Россия активно участвует в международной торговле. Российский импорт в 2006г. увеличился на 33,2% по сравнению с 2005г., в том числе из стран дальнего зарубежья – на 40,1%, из государств СНГ – на 7%. Основными торговыми партнерами России в импорте 2006 года являлись Германия – 13,4%, Украина – 6,6%, Китай – 7,9%, Белоруссия – 5,4%, Казахстан – 3,0%, Япония – 5,7%, США – 4,6%, Италия – 4,1%, Р.Корея – 5,7%, Франция – 3,9%, Финляндия – 3,0%, Польша – 2,5%, Великобритания – 2,7% [3, с. 15].

Наряду с положительными моментами этого процесса, приходится совершенствовать практику ограждения национальной экономики от нежелательного воздействия.

В этой связи стоит отметить преимущества применения антидемпинговых процедур:

- процедура введения мер защиты внутреннего рынка – это достаточно подробно прописанная правовая процедура, т.е. производители могут использовать законодательно установленное право на защиту в случае возникновения угрожающих производству ситуаций;
- эти инструменты активно используются в международной практике и признаны в ВТО;
- в отличие от обычных таможенных пошлин антидемпинговые пошлины применяются в отношении товаров, происходящих из СНГ, в отношении которых действует беспошлинный режим свободной торговли;
- размер демпинга – величина математическая, которую можно рассчитать при наличии разработанных методик.

Меры защиты внутреннего рынка все активнее используются отечественными производителями для защиты от импорта. С момента принятия в России законодательства о мерах защиты внутреннего рынка в 1998 году их принято уже 15 (среди них 4 – антидемпинговых). При этом большинство мер было введено в последние годы [5, с. 4].

Рассмотрим и недостатки существующего механизма. Фактически проводится три расследования выяснения причинно-следственных связей: инициаторами подачи заявления о начале расследования, компетентным органом при решении о начале расследования, либо об отказе и само расследование. Учитывая временные затраты, антидемпинговая мера применяется намного позже нанесения ущерба отечественной отрасли и не предусматривает возмещения убытка. Если учитывать тот факт, что в списке федеральных служб экономического блока, напрямую подчиняющихся правительству, находятся службы, которые, скоординировав свою деятельность с Минэкономразвития России, могли бы выступать инициаторами антидемпинговых расследований до причинения ущерба отечественной отрасли. В этот список входят: Федеральная антимонопольная служба (ФАС), Федеральная служба статистики (Роскомстат), Федеральная служба по тарифам (ФСТ), Федеральная таможенная служба (ФТС). Ведь в итоге решение о введении мер защиты внутреннего рынка принимается Правительством РФ.

Поскольку в России в настоящее время государственное регулирование основывается на концепции ориентирования на результат [13], то складывается ситуация, когда необходимо разрабатывать методики показателей деятельности Федеральных органов исполнительной власти экономического блока для предотвращения демпингового импорта и совершенствовать модели взаимодействия этих органов власти для скоординированной совместной работы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Антидемпинговый кодекс ГАТТ. 1994.
2. Бернар И., Колли Ж.К. Толковый экономический и финансовый словарь. М., 1997.
3. Внешнеэкономический комплекс России: современное состояние и перспективы. № 2. М.: ВНИКИ, 2006.
4. ВТО. Интегрированная база данных. 2003.
5. Герасютина О. Защита от демпинга // Таможня. 2007. № 1.
6. Дронов Р.И., Мокров Г.Г. Внешнеторговый сектор Российской экономики: механизм функционирования и развития: Учебное пособие. М., 2002.
7. Зименков Р.И. Антидемпинговая политика США // <http://www.worldpolitics.redline.ru>
8. Информационно-аналитический портал «Укррудпром» // <http://www.ukrrudprom.com>
9. Курс экономической теории: Учебник / Под ред. Чепурина М.Н., Киселевой Е.А. М., 2006.
10. Официальный сайт группы компаний RUSMET // <http://stainless.rusmet.ru>
11. Официальный сайт Европейской подшипниковой корпорации // <http://www.ebcorp.ru>
12. Официальный сайт специализированного журнала «Металоснабжение и сбыт» // <http://www.metalinfo.ru>
13. Постановление Правительства РФ от 22.05.2004 г. № 249 «О мерах по повышению результативности бюджетных расходов».
14. Постановление Правительства РФ от 27.08.2004 г. № 443 «Об утверждении положения о министерстве экономического развития торговли Российской Федерации».
15. Федеральный закон РФ от 8.12.2003 г. № 165-ФЗ «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров» (с изменениями от 18.02.2006 г.).
16. Юмашев Ю.М. Международно-правовые формы внешнеэкономических связей ЕЭС. М., 1989.

ШТЕФАН В.И., ЛУТЧЕНКО В.Г., ПИНАЕВСКИЙ И.А.

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССОМ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ
ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Переход предприятий России на рыночные отношения обнаружил их неэффективность при существующих организационных структурах. Большинство российских предприятий имеют функциональную организационную структуру, которая не позволяет им быстро реагировать на изменения, происходящие на рынках, в технологиях, в конкуренции и т.п.

В качестве ключевых факторов, определяющих характер внешней нестабильности, выступают усиление дифференцированности потребительского спроса, ускорение обновления продукции и технологий в связи с укорочением жизненного цикла большинства товаров. По этой причине изменяются как стратегические ориентиры бизнеса, так и организационно-структурные механизмы предприятия. Основная реакция предприятия по опыту лучших западных фирм на происходящие изменения во внешней среде связана с введением стратегического управления и со структурными преобразованиями, обобщенно называемыми децентрализацией. Как правило, под децентрализацией понимается делегирование полномочий и ответственности за некоторые виды деятельности подразделениям предприятий. Известный ученый Х. Виссема процесс передачи полномочий и ответственности называет децентрализацией предпринимательства или управлением предпринимательскими подраз-

делениями (бизнес-единицами) и связывает это с необходимостью быстро реагировать на изменения, происходящие на рынках для выживания предприятий [1].

Введение системы управления подразделениями требует тщательной подготовки и большого такта. Опыт европейских компаний показывает, что полный переход от функциональной организации к системе управления подразделениями занимает около полутора лет. [1] Применительно к России этот срок надо удвоить. Поэтому нужно время, чтобы определиться с необходимостью вкладывания денег в реорганизацию организационной структуры.

Кроме того, необходимо учесть, что децентрализация не панацея от всех бед. Желательно взвесить выигрыш в эффективности, который может принести децентрализация. Некоторые виды деятельности, оказывается, не подходят для выбора децентрализации.

Задача руководства предприятий в этих условиях состоит в том, чтобы определить необходимость введения децентрализации и в случае ее введения сделать данный процесс управляемым и экономически эффективным. Самое главное заключается в том, чтобы этот процесс носил не революционный, а эволюционный характер. Цель постепенных структурных преобразований заключается в пересмотре ассортиментной политики, технологического уровня производства, интенсивности маркетинговой и инновационной деятельности и приведение их в соответствие постоянно изменяющемуся уровню нестабильности внешней среды.

Управление подразделениями предполагает их ответственность за все операционные области – исследования и разработки, закупки, производство, маркетинг и сбыт, а также ответственность за все действия в области стратегической политики и в том числе за прибыль и конечные результаты.

Анализ образцовых корпораций США сотрудниками консультативной фирмы «Маккинси» показал, что децентрализованная структура, образованная из специализированных отделений – основная в этих корпорациях. [2] Структура имеет следующие отличительные признаки:

- самостоятельность отделений: все важнейшие функции, включая разработку изделий, управление финансами и кадрами, выполняются в каждом из этих отделений;
- непрерывный рост числа отделений и выгод, связанных с этим процессом;
- четкое распределение персонала и номенклатуры изделий между отделениями.

Подобные корпорации имеют простую структуру на высшем уровне. Отдельные корпорации даже не имеют плановых подразделений на уровне штаб-квартиры. В американских фирмах каждому отделению обычно утверждаются лишь основные финансовые показатели деятельности и бюджеты на производство, сбыт, НИОКР, которые в течение года могут корректироваться.

Американские фирмы опережают японские в вопросах децентрализации. Они, как правило, создают небольшие автономные отделения, вынуждая их действовать по принципу безубыточности, насаждая тем самым дух предпринимательства, сводя к минимуму объем показателей, планируемых в штаб-квартирах и волевым путем перераспределяют полученную прибыль между отделениями в зависимости от складывающейся ситуации. Доля корпораций в США с децентрализацией управления среди крупных и средних фирм достигла в последние годы до 90%. Аналогичные тенденции наблюдаются в Европе и Японии.

Для разработки и производства новой продукции часто создаются специальные отделения, действующие подобно независимым фирмам, т.е. самостоятельно проводящие свою производственную и рыночную политику до тех пор, пока наблюдается рост объема продаж и прибыли. При замедлении или прекращении этого роста намечается реорганизация: слияние отделения с другими или изменение его структуры [2].

На практике, управление подразделениями означает выделение структурных подразделений, способных работать в режиме независимого предприятия, как на головное предприятие, так и на внешних потребителей. При этом не вызывает сомнения сохранение сильного головного предприятия как по экономическим соображениям, так и по соображениям безопасности всех подразделений для противостояния конкурентам и центробежным процессам.

Введение управления подразделениями предприятия позволит руководителю каждого подразделения понять свою ответственность за безубыточность работы в части обеспечения заказами, зарплатой, уплатой налогов, оплатой комплектующих и материалов, энергоносителей, а также услуг центральных служб предприятия.

Введение управления подразделениями позволит выявить в масштабах предприятия излишне потребляемые энергоносители, недогруженные подразделения, подразделения – хлебники, воспитать настоящих руководителей, полностью владеющих всем комплексом управленческих задач.

Подразделения должны иметь ярко выраженные товары и ясные, точно выраженные цели. Каждое подразделение должно найти товар, разработать его, произвести и продать.

В настоящее время многие отечественные предприятия уже давно подошли к необходимости децентрализации как, пожалуй, единственному возможному выходу из кризиса, вызванного несоответствием рыночного, производственно-хозяйственного и управленческого потенциала изменяющимся условиям внешней среды. Однако, в условиях России необходимо учитывать специфические факторы, влияющие на процесс децентрализации предприятий:

1. Крупные предприятия достигли своих размеров не эволюционным, естественным путем, а в результате наделения их государством большими производственными мощностями, исходя из планов поставок, диктуемых Госпланом. В силу реформ последних лет традиционные рынки сбыта перестали существовать, а выпускаемая ими продукция оказалась неконкурентоспособной по сравнению с импортными аналогами.

Таким образом, предприятия, подходя к необходимости децентрализации, имеют устаревшую продукцию, изношенные основные фонды, неэффективный сбыт, отсутствие инноваций, возрастной персонал. В связи с этим мероприятия краткосрочного характера не принесут ощутимых результатов. Необходимы тщательно продуманные структурные преобразования, восстанавливающие эволюционным путем эффективную работу предприятий.

2. Большинство российских предприятий не имеют стратегических целей, поскольку отсутствует эффективный собственник, заинтересованный в долгосрочной доходности. На работу предприятий влияют не стратегические цели, а борьба за власть между отдельными группами, представляющими различные интересы. Именно это обстоятельство во многом и диктует те структурные преобразования, которые сейчас и происходят на российских предприятиях.
3. Внешняя среда для российских предприятий отличается чрезвычайно высокой политической и экономической нестабильностью.
4. Ощущается острый недостаток профессионально подготовленных управленцев, особенно среднего звена, что усугубляет сопротивление изменениям со стороны персонала предприятия.

Таким образом, с учетом российской специфики децентрализация в форме дробления предприятий на предпринимательские подразделения в краткосрочном плане не может устранить реальные причины кризиса – несоответствие рыночного, производственного, кадрового и управленческого потенциала предприятий изменяющимся внешним условиям. Такие преобразования не выведут предприятия из кризиса, а приведут к очередному переделу имущества. Кроме того, подобная децентрализация может привести к сильным центробежным процессам, т.е. к образованию неуправляемых и непрозрачных подразделений.

Для осуществления эффективного управления структурными преобразованиями на российских предприятиях необходимо учесть следующие основные обстоятельства:

А. Структурные преобразования должны проводиться с учетом стратегических целей предприятий. Даже идеально поставленный управленческий учет и управление финансами при отсутствии денежного наполнения не позволит предприятиям выйти из кризиса. Отсутствие денежного наполнения не всегда означает слабость предприятия. Возможно, что современная конструкция изделия может изготавливаться по отсталой технологии. Поэтому должна быть проведена тщательная диагностика всех производственных процессов.

Б. Необходимо иметь службу мониторинга внешней и внутренней среды, поскольку это существенно влияет на бизнес вообще и децентрализацию в частности.

В. Весь процесс децентрализации должен сопровождаться подготовкой и переподготовкой всего персонала с целью адаптации к предстоящим изменениям.

Минимальным условием для введения управления подразделениями (децентрализация) является необходимость осуществления особой стратегической политики по изделиям, за-

крепленным за каждым подразделением. Если такую политику не предполагается осуществлять, то введение управления подразделениями не целесообразно. Если все же принято решение о децентрализации, то сегментация бизнеса начинается с перечисления продуктов и рынков.

Путём сочетания продуктов и рынков можно получить продуктово-рыночную матрицу. Обычно возникает слишком много продуктово-рыночных комбинаций, поэтому в подразделениях комбинации следует объединять. Главная проблема может состоять в том, что большинство подразделений могут заниматься разработкой и изготовлением аналогичной продукции, причем иногда для одних и тех же рынков. В этом случае между подразделениями может возникать конкуренция, что в принципе нежелательно, но при сильном руководстве такие проблемы решаются достаточно легко.

Тем не менее, наделение подразделений ответственностью за определенные продукты и рынки в этих условиях вызывает очень значительные затруднения. Сегментация бизнеса – непростое дело и к нему надо относиться с большим вниманием. Труднее всего построить практическую схему, которая устраивала бы все подразделения и руководство предприятия. Это ключевая проблема при внедрении управления подразделениями, так как при этом также необходимо учесть: уровень культуры, эмоции, степень готовности подвергнуть пересмотру установившийся порядок – все это играет одинаково важную роль.

Существует общеизвестное мнение, что нужно приложить громадные усилия, чтобы начать организационные изменения и заставить людей двигаться. Так происходит, пока люди вместе с предприятием не попадут в беду, и только тогда они станут чуть более гибкими и склонными к движению. Это в полной мере относится и к внедрению управления подразделениями.

Для каждого предприятия управление подразделениями – процесс сугубо индивидуальный и при этом необходимо поддерживать баланс между разумным и эмоциональным, не может быть единственного способа управления подразделениями предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. ВиссемаХ. Менеджмент в подразделениях фирмы (предпринимательство и координация в децентрализованной компании). М.: ИНФРА-М, 1996.
2. Гончаров В.В. Руководство для высшего управленческого персонала. М.: МП «Сувенир», 1993.

ШУМАКОВА Н.И.

РАЗВИТИЕ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В КОНТЕКСТЕ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ТЕРРИТОРИИ

Инвестиции играют существенную роль в функционировании и развитии экономики. Изменения в количественных соотношениях инвестиций оказывают воздействие на объем общественного производства и занятость, структурные сдвиги в экономике, развитие отраслей и сфер хозяйства.

Степень социально-экономического развития территории определяет инвестиционная привлекательность, которая, по мнению группы специалистов Минэкономразвития, представляет собой систему или сочетание различных объективных признаков, средств, возможностей, обуславливающих в совокупности потенциальный платежеспособный спрос на инвестиции в данную страну, регион, отрасль, предприятие. Важность финансовых вложений в российскую экономику очевидна. Инвестиции являются одним из ключевых факторов роста рынка ценных бумаг. Чем больший объем средств инвесторов поступает на рынок, тем выше спрос на ценные бумаги, что и ведет к росту котировок и, следовательно, к увеличению объема рынка, а распределение институциональной сети фондового рынка точно следует за

размещением денежных ресурсов в экономике региона. Таким образом, рынок ценных бумаг играет роль регулировщика инвестиционных потоков и позволяет обеспечивать оптимальную для общества структуру использования ресурсов. Посредством рынка ценных бумаг осуществляется значительная часть перелива капиталов в отрасли, обеспечивающие наибольшую рентабельность вложений [1].

Значительный объем инвестиций необходим для финансирования экономического роста в регионе, а, следовательно, повышения уровня его инвестиционной привлекательности.

В настоящее время остро встала проблема низкой инвестиционной активности населения в нашей стране и его незначительной роли на фондовом рынке, основу которого составляют коллективные и профессиональные инвесторы. Для ее решения необходимо проведение мероприятий по расширению знаний о рынке ценных бумаг и его инструментах. Оказать влияние на рост сбережений у населения можно с помощью проведения мероприятий по улучшению благосостояния населения, а затем и по привлечению их на рынок. Первое место должно отводиться среднему классу. Концентрируя основное внимание на сбережениях более обеспеченного и состоятельного населения, государство тем самым поможет обеспечить аккумулирование больших средств частных инвесторов. Здесь главное восстановить доверие населения к финансовым учреждениям путем государственного стимулирования и поддержки. Отечественных частных и мелких инвесторов можно заинтересовать доходностью акций и облигаций, их надежностью. Повышение благосостояния населения будет способствовать также перспективному развитию территорий.

Наиболее острой проблемой российского фондового рынка является невозможность удовлетворения растущего спроса со стороны портфельных инвесторов качественными ценными бумагами. Управление инвестиционной привлекательностью своих акций эмитенты могут осуществлять путем совокупного воздействия на их характеристики. Основными целями этого управления для эмитента являются увеличение собственного капитала компании, поддержание колебаний цен собственных ценных бумаг на необходимом уровне, перераспределение власти компании (дополнительные эмиссии), привлечение стратегического инвестора, который мог бы наладить менеджмент компании, сохранение и укрепление контроля над компанией с помощью ограничений в обращении собственных акций. Идентификация данных целей позволит инвестору в каждом конкретном случае выработать стратегию управления своими вложениями. В качестве методов воздействия эмитента на инвестиционную привлекательность своих акций, необходимо отметить следующие: проведение комплекса мер по улучшению финансового состояния компании-эмитента; оптимизация дивидендной политики; воздействие на рыночные параметры акций; улучшение инвестиционных качеств акций посредством максимизации объема прав, предоставляемых инвестору и неукоснительное соблюдение этих прав. Значительная роль по повышению инвестиционной привлекательности корпорации играет также доступ к информации и ее качество [3, р. 352]. Информационная прозрачность необходима как для эмитентов и инвесторов, так и для развития РЦБ. Чем выше качество информации, тем больше доверия к эмитенту со стороны инвесторов. Для успешной работы на рынке предприятию также необходимо разработать долгосрочную концепцию поведения на рынке, при составлении которой учесть факторы, влияющие на спрос и на предложение ценных бумаг (рисунок 1).

Российский рынок высоко концентрирован. На долю десятка крупнейших компаний приходится 78% капитализации и около 98% биржевых оборотов. Лидирующие по обороту эмитенты: «Газпром», Сбербанк, «Лукойл», «Роснефть», «Сургутнефтегаз», ГК «Норильский никель», ВТБ, «Ростелеком», «Мосэнерго», «Сибнефть», РАО «ЕЭС России» (рисунок 2). При этом более 70% оборота российского рынка акций приходится на акции РАО ЕЭС, которые практически не пользуются спросом за рубежом. Можно сделать вывод о неразвитости и спекулятивном характере рынка акций в России [2].

Большинство «голубых фишек» фондового рынка России представляют собой акции компаний нефтегазового комплекса. Российский рынок акций подвержен влиянию общей мировой конъюнктуры на сырьевых сегментах и поэтому чувствителен к изменению мировых фондовых и сырьевых индексов. Размер мировых цен на нефть является одним из важнейших внешнеэкономических факторов, воздействующих на динамику фондового рынка в России.

Факторы развития рынка ценных бумаг

определяющие спрос	определяющие предложение
наличие устойчивой совокупности инвесторов	степень развития РЦБ
наличие ликвидного рынка бумаг эмитента	наличие необходимой инфраструктуры
дивидендная политика	наличие инвесторов
перспективы роста курсовой стоимости	наличие разнообразных инструментов РЦБ
качество корпоративного управления	потребности эмитента в привлечении инвестиционных ресурсов
кредитная история	финансовая прозрачность

Рис. 1. Классификация факторов спроса и предложения, определяющих развитие рынка ценных бумаг

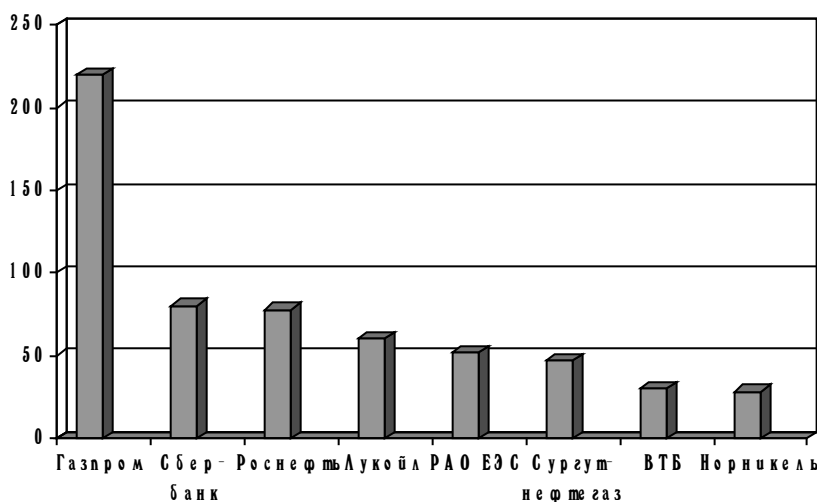


Рис. 2. Крупнейшие по капитализации российские компании

Развитие рынка ценных бумаг подвержено влиянию комплекса макроэкономических факторов. Вместе с тем, мезоэкономические условия существенно определяют характер его функционирования. Так, в одном из крупнейших аграрно-индустриальных регионов России – Ставропольского края – фондовый рынок находится лишь в стадии формирования. В настоящий момент он может рассматриваться как молодой, перспективный, имеющий реальный шанс на развитие. На наш взгляд, он имеет все необходимые предпосылки для этого, в том числе наличие значительного количества акционерных обществ, их большая потребность в инвестициях, достаточное количество региональных банков и других кредитно-финансовых учреждений, а также институтов рынка, способных абсорбировать частные сбережения для инвестиционных целей.

В перспективном развитии РЦБ и повышении его роли в экономике основное внимание нужно уделить решению проблемы внедрения новых ликвидных инструментов РЦБ, учиты-

вающих интересы отечественных и зарубежных инвесторов. Неиспользованные возможности заключены в области применения производных финансовых инструментов (варрантов, фьючерсов, опционов и др.). Снижение системных рисков инструментами рынка срочных контрактов способствует эффективному функционированию регионального РЦБ. Это достигается за счет страхования участниками рынка своих портфелей акций и смещения спекулятивной составляющей с рублевого сегмента рынка акций на срочный рынок.

Пока этот сегмент РЦБ в нашей стране находится на стадии развития, но по мере развертывания операций с базовыми ценными бумагами он, несомненно, будет активизирован как на страновом, так и на региональном уровне. Большие преимущества может дать использование конвертируемых облигаций, которые позволяют привлечь инвестиции на фиксированный срок.

Система расчетов и сделок по контрактам на срочном рынке поможет сохранить денежные средства и ценные бумаги, как клиентов, так и участников регионального РЦБ, предоставит инвестору возможности проведения спекулятивных операций с одновременным страхованием экономических и финансовых рисков и построения различных стратегий с использованием инструментов срочного рынка. Предметом срочных сделок могут выступать различные активы: фондовые ценности, векселя, индексы, банковские депозиты, валюта, промышленная и сельхозпродукция, нефтепродукты и сами срочные контракты.

Большое разнообразие биржевого рынка срочных контрактов позволяет строить эффективные персональные стратегии с большим количеством инструментов. Для этого необходимо появление и развитие в крае расчетно-клиринговых организаций с дальнейшим наращиванием страховых и резервных фондов клиринговой организации, так как в соответствии с требованиями ФСФР РФ расчеты по всем сделкам должны проводиться через счет клиринговой организации. Для эффективного развития этого рынка необходима максимально эластичная, прочная и отвечающая потребностям участников рынка система гарантий и управления рисками. Однако проявляющаяся сдержанность развития инвестиционной активности рынка производных инструментов является следствием нерешенности вопроса налогообложения операций с его контрактами.

Осуществление эмиссий акций региональных предприятий приведет к многократному увеличению их количества. К этому времени необходимо создать биржевые и внебиржевые рынки Ставропольского края, а также соответствующие информационные агентства. Для обеспечения высокой прозрачности РЦБ, необходимо на основе объединения эмитентов, участников рынка, информационных агентств и аудиторских компаний создать ассоциацию по сбору и раскрытию информации. Причем, деятельность этой организации должна контролироваться РО ФСФР по ЮФО.

Участвуя на рынке ценных бумаг, региональные предприятия имеют реальную возможность упрочить свою финансовую устойчивость. Временно свободные остатки на счетах могут приносить им дополнительную прибыль, размер которой будет зависеть от срока размещения и от выбранного финансового инструмента. Формированием портфеля ценных бумаг может заняться фондовый отдел предприятия или специализированная трастовая компания. Самостоятельно выходя на рынок, предприятие должно заключить договор на брокерское обслуживание с инвестиционной компанией. Отметим наиболее приемлемые инструменты: векселя, государственные облигации, еврооблигации, сделки репо с наиболее надежными ценными бумагами.

Заинтересованным в инвестициях предприятиям уже сейчас необходимо вести соответствующую работу в следующих направлениях:

- изучение классического зарубежного и имеющегося российского опыта привлечения инвестиций на РЦБ;
- изучение и анализ инвестиционных возможностей РЦБ применительно к конкретным разновидностям ценных бумаг и условий их эффективного использования в инвестиционном процессе;
- поиск готовых или разработка новых инвестиционных проектов.

Главная проблема активизации инвестиционной деятельности в регионе состоит в том, чтобы убедить инвесторов вложить свои накопления в региональную экономику, а не вывозить капиталы за пределы региона.

С целью повышения уровня инвестиционной привлекательности необходимо совершенствовать рынок ценных бумаг по следующим направлениям.

1. Развитие инфраструктуры РЦБ для обеспечения мобильности и перелива капитала, снижения стоимости инвестиционных ресурсов.
2. Увеличение числа финансовых инструментов на рынке, что способствует расширению объектов инвестирования и привлечению большего числа инвесторов, в том числе ориентированных на долгосрочное инвестирование, снижение рисков инвестирования через производные финансовые инструменты.
3. Приведение финансовой и бухгалтерской отчетности эмитентов в соответствие с мировыми стандартами (МСФО) для выхода на международные фондовые рынки.
4. Повышение благосостояния населения и формирование экономически эффективного среднего класса, являющегося основным поставщиком инвестиционных ресурсов.
5. Развитие практики корпоративного управления на региональных предприятиях для обеспечения защиты прав акционеров и кредиторов, а также повышения их инвестиционной привлекательности.
6. Развитие культуры у хозяйствующих субъектов к заимствованиям на РЦБ.
7. Финансовая и корпоративная прозрачность региональных предприятий позволит в дальнейшем региональному рынку ценных бумаг выполнить информационную функцию.
8. Развитие рынка корпоративных облигаций, что поможет решить проблему долгосрочного инвестирования ресурсов без угрозы вмешательства инвесторов в сферу управления предприятием и сформировать публичную кредитную историю эмитента, позволяющую в будущем снизить стоимость заемных ресурсов.
9. Надзор за финансовым состоянием брокерско-дилерских компаний.
10. Государственное содействие формированию и развитию рынка ценных бумаг, на котором можно было бы купить даже одну акцию, и обеспечение жесткого контроля за соблюдением прав миноритарных инвесторов.
11. Создание на уровне края подразделения РО ФСФР по ЮФО, что даст возможность контролировать процессы развития РЦБ и механизмы привлечения инвестиций, а также будет способствовать улучшению инвестиционного климата и созданию единого рынка ценных бумаг на уровне всей страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Рынок ценных бумаг: Учебник / Под ред. В.А. Галанова, А.И. Басова. М.: Финансы и статистика, 2006.
2. *Сергаев С.В.* Размещение акций банков: Сбербанк и ВТБ // Банковское дело. 2007. № 6.
3. *Makarevich L.* Foreign investors in the emerging Russian market. ASM0-Press, 2002.

ЭЛОВА Г.В.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ТАМОЖЕННЫХ УСЛУГ ОКАЗЫВАЕМЫХ «ОКОЛОТАМОЖЕННЫМИ» КОММЕРЧЕСКИМИ СТРУКТУРАМИ

С целью улучшения качества таможенных и околотаможенных услуг, предоставляемых таможенными органами ЮТУ, создания конкурентных принципов на этом рынке, совершенствования контроля за таможенным оформлением товаров, уменьшения возможности для злоупотреблений необходимо решение ряда организационных и управленческих проблем и одной из ключевых является организация и развитие сложной инфраструктуры. Все элементы инфраструктурного обеспечения деятельности таможенной службы можно разделить на три большие группы.

К первой группе относятся те таможенные объекты, которые создают условия для функционирования таможенных органов, помещения товаров под таможенные режимы, а также обслуживания пассажиров. Это нематериально – техническая база таможенных органов – административные здания, пункты пропуска и перехода, терминалы, склады различных типов, в том числе склады временного хранения, магазины беспошлинной торговли, транспортные средства, объекты социального назначения, зоны таможенного контроля на вокзалах, в аэропортах и т.д.

Ко второй группе относятся системы, средства и виды деятельности, обеспечивающие осуществление таможенных процедур, передачу информации о ходе этого процесса, и полученных результатах – ТСТК, технические средства таможенной экспертизы, связи, Единая автоматизированная информационная система (ЕАИС) ГТК России, система контроля за нарушением таможенных режимов, репатриации валютной выручки и др.

Третью группу составляет социальная инфраструктура, которая предназначена для создания материальных, бытовых культурных и других социальных условий воспроизводства жизнедеятельности кадров таможенных органов и организаций.

Данная сфера призвана удовлетворять потребности в различных услугах непроизводственного характера в целях повышения профессиональной подготовки таможенного работника и оказания всего комплекса необходимых дополнительных услуг для участников ВЭД.

К концу 2006 года Федеральная таможенная служба проделала значительную работу по созданию таможенной инфраструктуры. При этом обустройство границы и управление ею переходит на иной качественный уровень. Обустройство государственной границы, создание современных, технически оснащенных пунктов пропуска, быстрое и беспрепятственное прохождение границы товарами и транспортными средствами является одним из элементов цивилизованного рынка и создания комфортных условий для участников внешней торговли. Таможенная служба России в соответствии с постановлением правительства ответственна за обустройство автомобильных пунктов пропуска на государственной границе Российской Федерации. В 2006 году эта работа продолжалась в полном объеме. 20 пропускных пунктов были модернизированы путем сооружения административно-служебных зданий модульного типа; введены в эксплуатацию 3 новых многосторонних автомобильных пункта пропуска (МАПП) – Озинки (граница с Казахстаном), Троебортное и Гуково (с Украиной). В 2006 г. запланировано начать строительство, а также завершить начатое на 22-х пунктах пропуска, в том числе в 9 пунктах ЮТУ

Принципиально новым направлением работы по обустройству границы стало начало ее оснащения инспекционно-досмотровыми комплексами (ИДК) для контроля контейнеров и большегрузных транспортных средств. До сих пор такой техники в России не существовало. На МАПП Троебортное завершены пуско-наладочные работы на первом в России ИДК. В 2006 году на оснащение Ростовской и Выборгской таможен поступили мобильные комплексы ИДК. В 2007 г. планируется установить три комплекса на финской и латвийской границе в рамках проекта Всемирного банка. В целом же в соответствии с Концепцией развития таможенных органов предполагается в течение ближайших пяти лет разместить на границе более 50 ИДК. Наличие таких комплексов позволит таможеннику в течение нескольких минут увидеть содержимое транспортного средства или контейнера, что чрезвычайно важно как с точки зрения борьбы с терроризмом, различного рода контрабандой, недостоверным декларированием, так и с точки зрения ускорения прохождения границы.

Несмотря на достигнутые положительные результаты, все еще актуальным остается вопрос о создании единого специализированного грузового таможенного комплекса, отвечающего за оказание таможенных услуг, содержание пунктов пропуска, их строительство, реконструкцию и техническое оснащение, что позволит упорядочить работу на границе, улучшить качество грузо-таможенных услуг, будет способствовать созданию конкурентных принципов на этом рынке, совершенствованию контроля за таможенным оформлением товаров, уменьшению возможности для злоупотреблений.

Формирование специализированных грузовых таможенных комплексов, в чей состав должны войти как государственные таможенные органы, так и частные структуры около-таможенного бизнеса должно быть поручено ФТС, которая разработает типовое положение

о грузовом таможенном комплексе как о специализированной таможенной организации и разработает типовой проект его обустройства.

В таких комплексах работа таможенников и других государственных органов, уполномоченных на осуществление предусмотренных законом видов контроля (экологического, санитарно-эпидемиологического, ветеринарного и фитосанитарного), будет организована по принципу «единого офиса».

Муниципальные власти должны решить вопрос о выделении земельных участков для размещения таких комплексов и рассмотреть возможность финансирования их строительства на средства местных бюджетов.

Органам исполнительной власти субъектов РФ, министерствам и ведомствам рекомендовать передавать по заявкам таможенных органов нежилые здания и сооружения для использования их в качестве служебных помещений для создания специализированных грузовых таможенных комплексов передача таких зданий и сооружений вовсе не должна осуществляться на принципах безвозмездности, целесообразно будет использование схемы льготного лизинга, с применением сниженных лизинговых ставок.

Грузовой таможенный комплекс может принадлежать по праву собственности юридическому лицу - резиденту, зарегистрированному как субъект предпринимательской деятельности. При этом владелец должен предоставлять в установленном порядке помещение для подразделений таможенных органов, размещение должностных лиц государственных органов других видов контроля, а также предприятий, осуществляющее декларирование товаров и транспортных средств (таможенных брокеров).

Сегодня на территории Украины действуют 11 грузовых таможенных комплексов, которые принадлежат субъектам ведения хозяйства на праве частной собственности, а на территории России подобные комплексы, все находятся в государственной собственности.

Мировой опыт свидетельствует, что грузовые таможенные комплексы, как на границе, так и внутри страны, дают возможность упростить, унифицировать и ускорить процедуры оформления товаров. Они имеют необходимую инфраструктуру для углубленного осмотра грузов, технические средства (эстакады, весы, смотровые площадки), склады для товаров, не пропущенных через таможенную границу или задержанных таможеней, пропускная способность, таких комплексов прибыльность и высокий уровень обслуживания являются наивысшими в Восточной Европе.

Организация и развитие таможенной инфраструктуры подвержены воздействию целого комплекса политических, экономических, социальных условий, осложняющих или облегчающих решение этого вопроса.

В 2006 году был разработан план реализации одобренный Правительством РФ Концепции развития таможенной службы на период до 2010 и последующие годы. Определен объем финансирования, который потребуются для оснащения таможен современными техническими средствами контроля, обустройства границы, создания единой межведомственной базы данных контролирующих органов, а также для разработки и внедрения передовых информационных таможенных технологий, проведения спецопераций, пост-аудита и других предусмотренных Концепцией мероприятий.

Концепция представляет собой государственную стратегию дальнейшей реализации задач в области таможенного дела. Можно сказать, что это фундаментальный документ, который объединяет основные направления деятельности таможенных органов и предусматривает значительные новации в части обеспечения эффективного таможенного администрирования.

Повышение качества таможенного регулирования, будет способствовать созданию условий для привлечения инвестиций в российскую экономику, поступлений доходов в федеральный бюджет, защите отечественных товаропроизводителей и охране объектов интеллектуальной собственности. Реализация задач, указанных в Концепции, предполагает обеспечение на всей территории Российской Федерации стабильного правового режима для внешней торговли, основанного на одобренных Всемирной таможенной организацией универсальных международных принципах прозрачности и предсказуемости. То есть, таможенное законодательство, нормы, правила и процедуры применяются последовательно,

они унифицированы, общеизвестны и доводятся до сведения всех заинтересованных лиц в доступной форме. Деятельность таможенных органов предусматривает развитие сотрудничества со всеми участниками внешнеторгового процесса, в том числе с государственными органами, бизнес-сообществом, таможенными службами других государств.

Впереди таможенным органам предстоит сложная, системная работа, которая потребует: оптимизировать количество пунктов пропуска и оборудовать их современными техническими средствами контроля; оптимизировать количество контролирующих органов в пунктах пропуска, усовершенствовать технологии государственного контроля в них; создать современные информационные таможенные системы контроля; единую межведомственную базу данных контролирующих органов; единую базу данных справочных цен на основные товары и услуги; усовершенствовать автоматизированную систему выявления рисков; обеспечить транспарентность таможенного законодательства через внедрение международных стандартов таможенного администрирования; создать эффективную систему подбора и мотивации персонала таможенных органов. Реализацию Концепции планируется осуществлять поэтапно.

С 2006 года предусматривается применение на таможенной территории Российской Федерации таможенных документов, используемых государствами – членами Европейского союза в соответствии с Конвенцией об упрощении формальностей в торговле товарами. В связи с этим в 2006 – 2007 годах будут изменены правила декларирования и формы грузовой и транзитной таможенных деклараций с учетом требований, предусмотренных для Единого административного документа Европейского союза при применении Конвенции об общей транзитной процедуре.

Далее, начиная с 2008 года, будут завершены строительство и обустройство объектов таможенной инфраструктуры. Применение межведомственных информационных ресурсов позволит организовать работу таможенных органов по принципу “одного окна” и “одной остановки”. Все вышеперечисленное непременно будет способствовать уменьшению времени, затрачиваемого участниками внешнеторговой деятельности на таможенные формальности; увеличению пропускной способности пунктов пропуска через государственную границу Российской Федерации за счет ввода в эксплуатацию новых и модернизации существующих пунктов пропуска.

Комплексная реализация Концепции позволит сформировать современную систему обеспечения интересов государства в сфере таможенного дела, оказывать эффективное противодействие угрозам безопасности Российской Федерации, решать социально-экономические задачи, создать благоприятные условия для деятельности торговых сообществ, физических и юридических лиц. Обустройство границы, создание единой базы данных контролирующих органов и условий, необходимых для их деятельности вне зоны таможенного и пограничного контроля, - эти и другие приоритетные задачи отражены в Концепции развития таможенной службы и Федеральной целевой программе “Тосграница”.

В рамках программы планируется построить 268 объектов таможенной инфраструктуры, в том числе 35 автомобильных пунктов пропуска, 8 кинологических центров и Операционный центр ФТС России по управлению интегрированным контролем в пунктах пропуска на границе.

В принятой на сегодняшний день Федеральной целевой программе определенные направления развития региональной сферы околотаможенных услуг по ЮТУ не разработаны. В этой связи автором предлагается дополнить действующую целевую программу на 2006-2010 годы рядом мероприятий, и сконцентрировать внимание на обеспечении качества региональной таможенной инфраструктуры. Автору видится целесообразной разработка данных мероприятий, так как, они призваны обеспечить сотрудничество и партнерство таможенных органов всех уровней с деловыми кругами, общественными объединениями, участниками ВЭД, реализацию их общих интересов. Для успешного взаимодействия государственных структур и бизнеса для выработки эффективных решений в области оказания таможенных услуг необходима реализация следующих целей и мероприятий. Таблица 1.

В результате происходящих изменений будут созданы единые правила для всех участников рынка, ускорится доставка грузов, сократятся простои транспортных средств на СВХ и др.

Одним из основных условий повышения качества таможенного обслуживания, является решение проблемы финансирования развития и совершенствования таможенной инфраструктуры, тем более теперь, когда значительная часть таможенных услуг может быть предоставлена частными предпринимательскими структурам, занятыми в околотаможенном бизнесе.

Пока еще основным источником финансирования развития инфраструктуры таможенного обслуживания остается бюджетное финансирование, но развитие института таможенного брокерства все же должно переходить на финансирование из собственных ресурсов, и привлечение инвестиционных ресурсов страховых и инвестиционных фондов готовы вкладывать деньги в развитие таможенной инфраструктуры.

Право на оказание таких услуг как таможенное оформление, декларирование, таможенная очистка товара, временное складирование и хранение, заставляют таможенные органы повышать требования к таможенным брокерам и складам временного хранения (СВХ). Ужесточение требования приводит к усилению конкуренции между ними, и соответственно к более качественному обслуживанию, но, тем не менее, здесь имеется и другая сторона медали, - монополизация рынка таможенных услуг крупными и сильными компаниями, к такому же результату может привести и внедрение новых финансовых требований к брокерам, перевозчикам, складам временного хранения, таможенным складам (или к их поручителям). Цель этих изменений – увеличить размер обеспечения, с помощью которого эти организации гарантируют уплату таможенных платежей”.

Таблица 1

Цели и мероприятия комплексной программы по поддержке развития инфраструктуры таможенных органов на коммерческой основе деятельности

Цель	Мероприятия
Информационно – консультационное обеспечение структур околотаможенного бизнеса	1) учреждение консалтингового центра, предоставляющего информацию о существующих таможенных режимах, правилах документарного и таможенного оформления, её потенциальным пользователям; 2) формирование единой межведомственной информационной базы данных о нарушителях таможенных правил и контрабандистах; 3) консультационные услуги по поддержке в арбитражной и судебной практике по таможенным спорам; 4) оказание услуг по минимизации транзакционных издержек (таможенные пошлины налоги бух учет, аудит) 5) консалтинг и контроль при разработке и реализации, бизнес – планов таможенного брокерства; 6) разработка перспективных программ развития сферы платных услуг для физических и юридических лиц. 7) изучение конъюнктуры спроса на услуги, разработка предложений по ценам и ценообразованию на рынке таможенных услуг.
Финансово-экономическое обеспечение субъектов, оказывающих таможенные услуги околотаможенного бизнеса.	1) использование кредитования для развития объектов инфраструктуры на коммерческой основе (таможенных брокеров, владельцев СВХ, магазинов беспошлинной торговли стоянок для автотранспорта, терминалов пропускных пунктов и т.д.) осуществляющих свою деятельность в сфере таможенных услуг, с использованием ресурсов муниципалитетов; 2) приобретение в лизинг таможенных технические средства для таможенной экспертизы, электронного декларирования, автоматизации, транспортировки и перемещения грузов и товаров, помещений и площадей для организации СВХ.
Кадровое обеспечение таможенных брокеров	1) использование программ обучения, подготовки и переподготовки, аттестации и лицензирования по видам таможенной деятельности (таможенное оформление досмотр, складирование, транспортировка, руководство таможенным подразделением и т.д.).

Наличие проблем повышения уровня предоставляемых таможенных услуг связано также и с состоянием инфраструктуры общего пользования.

Например, железнодорожные станции, которые стали пограничными со странами СНГ не оборудованы для надлежащего выполнения таможенного и пограничного контроля. Эти станции не имеют необходимого путевого хозяйства и инфраструктуры, что сдерживает продвижение поездов через вновь открытые пограничные переходы.

Сейчас растаможка грузов на железной дороге Южного федерального округа проводится в зонах таможенного контроля на одном или нескольких железнодорожных путях станций назначения. Груз хранится в вагонах, которые на это время исключаются из оборота. Кроме того, железная дорога может быть подвергнута санкциям в случае утраты груза, находящегося в зоне контроля. У таможенников возникают сложности при досмотре, а у клиентов - в обеспечении своевременной выгрузки вагонов. Исправить ситуацию помогут склады временного хранения (СВХ), железная дорога сама могла бы предоставлять таможенные услуги через развитую систему складов временного хранения.

Реализация проекта по созданию такой системы складов позволит акционерному обществу «РЖД», к концу 2009 года на сети железных дорог России создать более 50 складов временного хранения. Они будут предназначены для переработки и хранения грузов, находящихся под таможенным контролем, с момента прибытия транспортных средств с импортными грузами на станцию назначения до момента выпуска этих грузов в соответствии с определенным таможенным режимом.

Наличие такого рода инфраструктуры является обязательным для участника внешнеэкономической деятельности. Это позволит ОАО «РЖД» предложить услуги по реализации временного хранения грузов на открытых площадках и в складских помещениях, а также погрузо-разгрузочным работам, доставке грузов автотранспортом компании после выпуска грузов в свободное обращение и др. СВХ позволят своевременно освобождать и возвращать в страну-собственницу подвижной состав инвентарного парка иностранных дорог. В то время, как выгруженные грузы проходят таможенное оформление на складах, эти вагоны включаются в перевозочный процесс, что снижает общую потребность в подвижном составе и себестоимость перевозок (справка [1]).

Типовым железнодорожным складом временного хранения является огороженная часть грузового двора крупной станции с контейнерными площадками (от 100 до 1000 кв. м.), крытым складом (от 1000 кв. м.), железнодорожными путями, стоянкой для отстоя грузовых автомашин и таможенным постом. Склады оборудуются электронными весами, системами видеонаблюдения и охранно-пожарной сигнализацией. Для проведения досмотров устанавливается рентгенотелевизионная техника и устройство для дозиметрического контроля. Обработка грузов будет осуществляться с помощью погрузо-разгрузочной техники. Все склады оборудуются в соответствии с требованиями Таможенного кодекса РФ от 01.01.2004 года.

Нередко таможенные платежи, перечисленные участниками внешнеэкономической деятельности, долго не поступают на счет таможни. В результате задерживаются оформление и получение грузов. Однако этой проблемы можно избежать, если использовать таможенную карту. Она позволит уплачивать таможенные платежи в момент подачи декларации, а также оперативно доплачивать необходимые суммы. Таким образом, на растаможивание товаров уйдет значительно меньше времени, что особенно важно для компаний, которые регулярно экспортируют или импортируют крупные партии товаров, а также для таможенных брокеров, которые заинтересованы в том, чтобы процедура таможенного оформления прошла как можно быстрее.

Еще одним проблемным аспектом при оказании услуг по таможенному оформлению является так называемая проблема «серых» или «черных» брокеров.

Проблема заключается в том, что старые декларанты, так называемые «черные» брокеры не спешат сдавать свои позиции. Возникает противоестественная конкуренция, в которой легальные брокеры пока проигрывают. Преимущество действующих, фактически нелегально, декларантов на договорной основе заключается в том, что они, хотя и перекладывают всю ответственность за свои действия на лицо, перемещающее товар, при этом их услуги стоят гораздо дешевле.

Согласно Таможенному кодексу РФ, таможенным брокером может быть российское юридическое лицо, включенное в Реестр таможенных брокеров, его деятельность регламентируется законодательством, закрепляющим механизм ответственности брокера перед таможенными органами. К «серым» же брокерам условно можно отнести физических лиц, осуществляющих таможенное оформление в качестве работников декларанта. Это могут быть как самостоятельно работающие физические лица, так и специалисты по таможенному оформлению,

числящиеся в штате таможенных брокеров. Брокеры, оказывающие таможенные услуги на неофициальном уровне, уклоняясь от ответственности, оформляют своих "специалистов" одновременно в нескольких организациях, что является нарушением действующего законодательства и такие факты следует исключать из практики иначе невозможно будет создание здорового конкурентного рынка качественных таможенных услуг. Так как услуги легальных таможенных брокеров, которые берут на себя не только заботу о перемещении и хранении товара его таможенное оформление, но еще и ответственность за правильное и своевременное прохождение товара через границу, да еще и имеющих гарантированное обеспечение. Уплаты таможенных платежей перед государством не могут стоить дешево, поэтому для эффективного и конкурентоспособного действия региональных таможенных брокеров необходимо не повышать гарантированное финансовое обеспечение, а наоборот снижать его. А степень риска неуплаты таможенных платежей в бюджет снижать другими способами, (страхование, третьим лицом, эффективный контроль, грамотная и четкая работа при регистрировании и т.д.).

Выполнение программных мероприятий позволит в полной мере завершить создание таможенной инфраструктуры, которая позволит создать условия повышения качества таможенных услуг, обеспечит и ускорит таможенное оформление товаров, сократит простой транспортных средств на границе, снизит накладные расходы участников ВЭД, создаст благоприятные условия для дальнейшего развития околотаможенного обслуживания.

Таким образом, современная организация таможенного обслуживания не сводится к количественному росту таможенных органов, увеличению их штатной численности. Все большее значение приобретает совершенствование организационной структуры таможенных органов, адекватной их функциональному назначению, а так же укрепление и развитие инфраструктуры обеспечивающей эффективное функционирование таможенной службы в целом. Эти факторы оказывают решающее воздействие на качественное состояние организации таможенного обслуживания, результативности и последствия его осуществления.

ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный сайт Информационного агентства RegNovosti // <http://regnovosti.ru/>

ЮЗЕФОВ А.В.

ВИРТУАЛЬНЫЕ ТРАНСПОРТНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ (АЛЬЯНСЫ) КАК ФОРМА ТРАНСФОРМАЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ В СВЯЗИ С ПЕРЕХОДОМ НА НОВУЮ СТУПЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ОТНОШЕНИЙ

В настоящее время при организации функционирования региональных транспортных систем происходят существенные и качественные изменения, требующие детального рассмотрения, анализа, и изучения для проектирования и последующего эффективного внедрения в транспортный комплекс. Эти изменения коснулись практически всех аспектов функционирования городского пассажирского транспорта (ГПТ).

Одной из основных проблем стабилизации работы ГПТ является институциональное преобразование в автотранспортной организации (АТО), т.к. имеющиеся органы управления разного уровня часто не укомплектованы исполнителями необходимой квалификации и численности, недостаточно эффективно взаимодействуют между собой и не могут обеспечить требуемый уровень оснащения подразделений современным оборудованием. Исходя из данной проблемы, на основании материалов заседания коллегии Минтранса РФ от 04.03.2006 г., можно выделить одно из основных направлений реформирования в сфере институциональных преобразований АТО – стимулирование распространения на ГПТ эффективных систем контроля и диспетчерского управления, основанных на современных информационных технологиях. Для реализации данного направления целесообразно предложить создание вирту-

ального автотранспортного альянса (ВТА) на базе действующих центрально-диспетчерских служб (ЦДС) [7].

Виртуальные предприятия (ВП) являются одной из новых организационных форм предприятий. На развитие новых форм организации и управления предприятием в большей степени повлияли такие тенденции развития современных рынков, как глобализация рынков, растущее значение качества услуг, их цены и степени удовлетворения потребителей, повышение важности устойчивых отношений с потребителями (индивидуальными заказчиками), а также растущее значение степени применения новых информационных технологий.

ВТА – организация, созданная из различных предприятий на контрактной основе, не имеющая единой юридической организационной структуры, но обладающая единой информационной структурой с целью максимального контроля за качеством исполняемых услуг [3].

Виртуальное предприятие создается путем слияния требующихся организационно-технологических ресурсов из различных АТО и их интеграции с помощью компьютерных сетей в гибкую и динамическую структуру, приспособленную для автоматизации производственного процесса. Создание открытой организационно-производственной структуры, объединяющей различные составляющие вокруг цепочки транспортно-логистического обслуживания приведет к тому, что границы между взаимодействующими автотранспортными предприятиями, распределенными по территориально-географическому признаку, станут прозрачными и подвижными.

С практической точки зрения, обычному («монолитному») транспортному предприятию, например, для осуществления заданного объема перевозок имеющимся подвижным составом (ПС) требуется привлечение значительных ресурсов. В отличие от него виртуальное предприятие ищет новых партнеров, обладающих соответствующими рыночным потребностям ресурсами, информацией и способностями, для совместной организации и реализации этой деятельности. Т. е. выбираются предприятия (организации), обладающие ключевой компетенцией в форме ресурсов и способностей для достижения конкурентного преимущества на рынке.

Естественно, что предприятия-партнёры для эффективного функционирования всей сети должны базироваться на согласованном хозяйственном процессе. Когда же, например, для наилучшего соответствия рыночным потребностям, в сеть объединяется большое множество предприятий, чаще всего, удаленных географически, тогда, очевидно, что таким предприятиям трудно согласовать свои действия без оперативной информации и коммуникаций. Следовательно, для решения информационных проблем сеть должна иметь единую информационную систему, основанную на широком применении новых информационных и коммуникационных технологий.

ВТА это своего рода сеть свободно взаимодействующих организаций (операторов), находящихся в различных местах, обеспечивающих эффективное, скооперированное выполнение операций по контролю за продвижением транспортных услуг (ТУ) во внешнюю среду, с помощью информационных сетей и Internet-технологий [4].

Электронные системы способствуют успешному ведению логистической деятельности, обеспечивая ВТА единым информационным пространством. Использование электронных систем возможно на всех звеньях логистической цепочки, начиная с разработки расписания движения, заканчивая определением расхода топлива (для начисления премий). Быстрота передачи информации между всеми звеньями логистической цепочки способствует возможности определения оптимального количества ПС для работы на маршрутах, минимизации времени предоставления ТУ.

ВТА может рассматриваться как «открытая система», взаимодействующая с внешней средой для достижения заданных целей. Внешняя среда, взаимодействуя с ВТА оказывает сильное влияние на функционирование его составляющих при решении задач оказания ТУ. Для достижения целей и решения задач, формируется внутренняя среда организации. Внутренняя среда представляет собой совокупность функций и параметров обеспечивающих выполнение поставленных задач ВТА. Технология рассматривается как инструмент для организации функционирования ВТА, с помощью которого входящие в производство ресурсы усилиями персонала, при решении задач производства в соответствующих структурных элементах системы превращаются в транспортные услуги [1].

Для проработки вариантов организации логистических процессов в ВТА используют методы имитационного моделирования, позволяющие моделировать параллельное выполнение множества процессов на общем множестве имеющихся ресурсов. Необходимость применения методов имитационного моделирования связана с тем, что все материальные, информационные и финансовые потоки логистических процессов имеют изменяющиеся во времени характеристики (интенсивность поступления заказов на ТУ).

Виртуальное совместное предприятие (виртуальный альянс) организуется стратегическими партнерами (АТО и ЦДС) в определенном сегменте рынка с целью реализации возможности выполнения совместных проектов. Задачей виртуального альянса является совместное использование знаний, производственных и финансовых ресурсов. Исследование и моделирование ВТА может опираться на теорию агентов (операторов) свободно взаимодействующих, находящихся в различных местах.

Необходимыми условиями создания ВТА являются наличие у операторов:

- общих целей, интересов и ценностей, определяющих возможность формирования ВТА;
- индивидуальных средств для осуществления транспортно-логистических услуг (ТЛУ) при взаимодействии с другими операторами, что приводит к установлению партнерских отношений.

К числу главных характеристик ВП как открытой, развивающейся сети неоднородных агентов (операторов) относятся:

- сосредоточение (максимальная интеграция) распределенных ресурсов, имеющихся у отдельных, удаленных друг от друга операторов, вокруг основной деятельности ВТА;
- полное преобладание телекоммуникации ввиду пространственной удаленности операторов ВТА;
- «плоская структура» ВТА, предполагающая максимизацию числа горизонтальных связей между операторами;
- максимальный уровень открытости многоуровневой структуры ВТА, прозрачность, нечеткость и подвижность границ между операторами, в том числе между заказчиками и исполнителями;
- максимальный уровень кооперации между операторами внутри виртуальных рабочих групп (успех одного есть необходимое условие успеха других);

Ключевая проблема, которую необходимо решить при создании ВТА, состоит в обеспечении совместной работы операторов на расстоянии. В рамках этой проблемы возникают такие задачи как:

- а) обеспечение связи между удаленными операторами;
- б) поддержка и координация их совместной деятельности;
- в) обеспечение возможности совместного использования различных ресурсов партнеров, в особенности, разделения моделей, данных и знаний, необходимых для совместной работы [2].

Решение этих задач требует интенсивного использования новейших информационных и коммуникационных технологий и соответствующих стандартов. Необходимым условием функционирования ВТА является взаимодействие всех звеньев альянса с административно-организационным посредником (орган местного самоуправления) с помощью информационных, материальных и финансовых потоков.

Использование единого информационного пространства звеньями логистической системы, их постоянное взаимодействие с информационным посредником, с потребителями, поставщиками и производителями, между которыми перемещаются материальные потоки, формируют требования на пассажирские перевозки, осуществляемые перевозчиком при взаимодействии с техническим и транспортно-экспедиционным посредниками. Взаимодействие всех звеньев, обеспечивающее перевозки пассажиров на рассматриваемой территории объединяются в общий ВТА относительно административно-организационного посредника.

Информационное взаимодействие между административно-организационным посредником и ВТА осуществляется путем проведения конкурсов на получение заказов на осуществление пассажирских перевозок. Согласно закона «Об организации пассажирских перевозок автомобильным и городским электрическим транспортом», договор на выполнение заказа на

осуществление пассажирских перевозок заключается между перевозчиком (ВТА) и заказчиком (орган самоуправления) по итогам проведения открытого конкурса на основе типового договора, разрабатываемого органом исполнительной власти.

К участию в конкурсе допускаются юридические и физические лица, имеющие разрешение (лицензию) на осуществление пассажирских перевозок и представившие документы, предусмотренные положением о проведении конкурса.

Основными оценочными показателями определения победителей конкурса являются:

- обеспечение эффективности работы пассажирского транспорта (оценка предлагаемого уровня затрат бюджетного финансирования и уровня тарифов на общественные пассажирские перевозки);
- обеспечение безопасности перевозок пассажиров (оценка уровня технического состояния транспортных средств);
- обеспечение согласованной с заказчиком регулярности движения по утвержденной маршрутной сети.

С учетом выше сказанного, можно выделить ключевое достоинство виртуальных форм организаций: возможность выбирать и использовать наилучшие ресурсы, знания и способности с меньшими временными затратами.

Из этого достоинства и самой сетевой организации вытекают такие основные конкурентные преимущества ВТА [5], как:

- скорость выполнения транспортной услуги;
- возможность снижения совокупных затрат;
- возможность более полного удовлетворения потребностей клиентуры (населения);
- возможность гибкой адаптации к изменениям окружающей среды;
- возможность снизить барьеры выхода на новые рынки.

Проведенный анализ деятельности ВТА показал, что основными характеристиками виртуальной формы организации являются:

- открытая распределенная структура;
- гибкость;
- приоритет горизонтальных связей;
- автономность и узкая специализация операторов сети;
- высокий статус информационных и кадровых средств интеграции.

Очевидно, что для планирования, организации и координации деятельности ВТА необходимы и соответствующие управленческие подходы. Легко заметить, что при создании ВТА могут быть использованы предприятия, которые концентрируют свои усилия исключительно на управлении компетенциями третьей стороны. В данном случае такое предприятие должно обладать как минимум следующими способностями:

- уметь идентифицировать и привлекать ключевые компетенции, необходимые для реализации проекта (аспекты менеджмента знаний);
- на основе привлеченных компетенций организовать процесс создания и сбыта услуг (аспекты функционирования сети).

На основе этого можно в общем виде сформулировать основные функции управления ВТА как сетью партнеров:

1. Определение требований (задач) проекта.
2. Поиск и оценка возможных партнеров (исполнителей).
3. Выделение исполнителей, которые оптимально соответствуют задачам.

Использование единого информационного пространства, постоянная актуальная информация о состоянии процессов на протяжении всей логистической цепочки, делает привлекательным организацию ВТА как механизма реализации ТЛУ в сегменте пассажирских перевозок.

Наряду с перечисленными выше достоинствами, ВТА обладают и некоторыми недостатками, точнее, слабыми местами [6]:

- чрезмерная экономическая зависимость от партнеров, что связано с узкой специализацией членов сети;
- практическое отсутствие социальной и материальной поддержки своих партнеров вследствие отказа от классических долгосрочных договорных форм и обычных трудовых отношений;

- опасность чрезмерного усложнения, вытекающая, в частности, из разнородности членов предприятия, неясности в отношении членства в ней, открытости сетей, динамики самоорганизации, неопределенности в планировании для членов ВТА.

В заключение следует подчеркнуть, что процесс развития сетевых и виртуальных форм организаций характеризуется отставанием фундаментальных научных исследований от практического опыта. Хотя успех многих функционирующих ВТА очевиден, в более широком контексте остаются открытыми многие вопросы организации и функционирования ВТА. Некоторые проблемы здесь можно оценить как своего рода болезнь роста, свойственную любой инновационной концепции.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вютрих Х.А., Филипп А.Ф. Виртуализация как возможный путь развития управления // Проблемы теории и практики управления. 1999. № 5.
2. Катаев А.В. Виртуальные предприятия – новая ступень в организации НИОКР // Стратегические аспекты управления НИОКР в условиях глобальной конкуренции: Отчёт по НИР № 01.2.00100692. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2001.
3. Парахина В.Н., Юзефов А.В. Подходы виртуальных компаний к использованию сети Internet // Вестник СевКавГТУ. Серия "Экономика". Ставрополь: Изд-во СевКавГТУ, 2005.
4. Парахина В.Н., Юзефов А.В. Совместное использование интеллектуальных ресурсов как фактор эффективности виртуальной организации / Материалы X региональной научно-технической конференции "Вузовская наука – Северо-Кавказскому региону". Т. 3. Ставрополь: Изд-во СевКавГТУ, 2006.
5. Патюрель Р. Создание сетевых организационных структур // Проблемы теории и практики управления. 1997. № 3.
6. Тарасов В. Причины возникновения и особенности организации предприятия нового типа // Проблемы теории и практики управления. 1998. № 1.
7. Чумаков В.Б., Юзефов А.В. Виртуальные транспортные предприятия в сфере обслуживания городского пассажирского транспорта (Virtual transport agencies in sphere of service of city passenger transport) / Мировой автомобильный конгресс (World Automotive Congress). Испания (Spain), Барселона (Barcelona): Университет Каталонии (University of Catalonia), 2004.

