



ЮЖНЫЙ
ФЕДЕРАЛЬНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ

ECONOMIC
HERALD
of ROSTOV
STATE
UNIVERSITY

5
ТОМ

2007

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА

3
НОМЕР

ЧАСТЬ 3

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

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

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

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

Учредитель:
Ростовский государственный университет

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

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

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

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

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

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

- Акопов М.Н. ПУТИ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ФИРМЫ
- Баранов В.Д., Матосов Э.С. ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ
БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ В КРУПНЫХ КОМПАНИЯХ
- Бекмурзаев И.Д. ФОРМИРОВАНИЕ РЫНКА ДОСТУПНОГО ЖИЛЬЯ В РОССИИ
КАК СЕГМЕНТА РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ
- Бекмурзаева Н.Д. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ АКТИВОВ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ В
ПРИСУТСТВИИ ИРРАЦИОНАЛЬНЫХ ТРЕЙДЕРОВ
- Бондаренко В.А. АСПЕКТЫ СОВРЕМЕННОГО НАПОЛНЕНИЯ
МАРКЕТИНГО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
- Василенко Е.П. СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ
ОПРЕДЕЛЕНИЕМ ТАМОЖЕННОЙ СТОИМОСТИ ТОВАРА В КОНТЕКСТЕ
ТРЕБОВАНИЙ МИРОВОЙ ТОРГОВЛИ
- Волохонский Ю.Н. ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННОЙ
РЕГИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ КРЕДИТНЫХ СОЮЗОВ
- Ворошилова О.В. РАЗВИТИЕ СФЕРЫ МУНИЦИПАЛЬНЫХ УСЛУГ В
РАМКАХ РЕАЛИЗАЦИИ АДМИНИСТРАТИВНОЙ РЕФОРМЫ
- Гаджиев Р.Н. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ
РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА ПОКАЗАТЕЛЯ
ВАЛОВОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА
- Гамбердова А.У. ПРОТИВОРЕЧИЯ УПРАВЛЕНИЯ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫМ
ПРОЦЕССОМ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ РЕГИОНА
- Гиунашвили Л.А. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ
ЭФФЕКТИВНОЙ КОНЦЕПТУАЛЬНОЙ МОДЕЛИ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
- Гунина Е.Н. СТРАТЕГИЯ ДОСТИЖЕНИЯ СИНЕРГИИ ИНТЕГРАЦИОННОГО
ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОТДЕЛЬНЫХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ В РАМКАХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
КРУПНЫХ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР
- Гюрджян А.С. О СПЕЦИАЛИЗАЦИИ СИСТЕМНОГО УПРАВЛЕНИЯ
- Дубовикова Е.Ю. ФАКТОРЫ ДИНАМИЧНОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ
КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ
- Дубровская Е.А. СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА И ФОРМИРОВАНИЕ ИСТОЧНИКОВ
ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРИ СОКРАЩЕНИИ БЕДНОСТИ
- Ефименко Н.А. СПЕЦИФИКА ЗЕМЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ
ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ
- Жиркова Е.Ю. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ
МЕЛИОРАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ
- Зайков В.П. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА СТРАНЫ КАК ОБЪЕКТ
ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ
- Зайковский Б.Б. РАЗРАБОТКА ДИНАМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ ИЗМЕНЕНИЯ
ОБЪЕМОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В
ТЕЧЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ЦИКЛА
- Измалкова И.В. РОЛЬ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В АПК
- Илиева Р.Х. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ:
АНАЛИЗ И ОЦЕНКА
- Калабердина О.Л. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И ОБОРОТА ИНДИВИДУАЛЬНОГО
КАПИТАЛА В ПОСТКРИЗИСНОЙ ЭКОНОМИКЕ
- Карпова О.К. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ
ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА

- Киселева Н.Н., Пелевина Н.А. ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ, РАСПРЕДЕЛЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТУРИСТСКОЙ РЕНТЫ В РЕГИОНЕ КАВКАЗСКИЕ МИНЕРАЛЬНЫЕ ВОДЫ
- Кислицкая Н.А. РЫНОЧНАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА В РОССИИ
- Королёва Н.Ю. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К РАЗРАБОТКЕ ВНУТРИФИРМЕННОГО СТАНДАРТА «ОСОБЕННОСТИ АУДИТА УЧЁТА И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ – СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»
- Короткова И.В., Быкова А.В. СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ
- Костюченко Д.В. ЭКОЛОГИЗАЦИЯ АГРАРНОЙ ЭКОНОМИКИ КАК АЛГОРИТМ ПРЕОДОЛЕНИЯ КРИЗИСА ИНДУСТРИАЛЬНОЙ ПАРАДИГМЫ РАЗВИТИЯ АГРАРНОЙ СФЕРЫ
- Кузнецов С.С. ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ЭТАПА ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТНОГО УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ФИНАНСАМИ
- Кузьменко О.В., Чумакова Н.В. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ЦЕН НА ПРОДУКЦИЮ РАСТЕНИЕВОДСТВА
- Кулумбетова Л.Б. ИПОТЕЧНОЕ ЖИЛИЩНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕХАНИЗМ РЕШЕНИЯ ЖИЛИЩНОЙ ПРОБЛЕМЫ
- Кунах Ю.В. МЕТОДИКА ВНЕДРЕНИЯ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В СИСТЕМУ УПРАВЛЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ
- Курганова И.В. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ТРАНСФОРМАЦИИ СФЕРЫ ОБРАЗОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ИЗМЕНЕНИЯ ЕЁ МАКРО- И МИКРОСРЕДЫ
- Куркина Н.И. НЕКОТОРЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ВЫСТАВОЧНОГО БИЗНЕСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
- Лебедько А.Г., Кулындышева Н.В. РЕСУРСЫ НЕФТИ И ГАЗА СЕВЕРО-КАВКАЗСКОЙ НЕФТЕГАЗОНОСНОЙ ПРОВИНЦИИ
- Лесняк И.В. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИТУАЦИИ КАК ОБЪЕКТ АНАЛИЗА
- Ливанова В.В. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В СФЕРЕ ПЕРЕРАБОТКИ МОЛОКА
- Лиева Л.М. К ВОПРОСУ О ВЗАИМОСВЯЗИ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА И НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В ЭКОНОМИКЕ
- Лисовская Н.В. ФОРМИРОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ
- Лиханос Е.В. О НЕКОТОРЫХ АСПЕКТАХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
- Мазина В.В. СОБСТВЕННЫЕ НАЛОГОВЫЕ ДОХОДЫ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ В УСЛОВИЯХ РЕФОРМИРОВАНИЯ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ
- Макринова Е.И., Трунова С.Е. СТРАТЕГИЯ АУТСОРСИНГА В СИСТЕМЕ МАРКЕТИНГА
- Мамадиев А.Х. ЗЕМЕЛЬНЫЙ ФОНД ГОРНЫХ РАЙОНОВ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ И ЕГО ХОЗЯЙСТВЕННОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ
- Медякова Е.М. ТИПОЛОГИЯ ИСТОЧНИКОВ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИИ
- Меркулов А.Н., Савцова А.В. О НАЛОГООБЛОЖЕНИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ
- Механцева К.Ф. СТАТИСТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ПРОЦЕССА В ПРОЦЕССНО-ОРИЕНТИРОВАННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ
- Мешкова А.П. ИНФОРМАЦИОННАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЫНОЧНЫХ ЦЕН
- Миргородский В.Г. ТЕНДЕНЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ФОРМ АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА

- Морковкин А.В. СТРАТЕГИЯ ИНФОРМАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РЕАЛИЗАЦИИ СИСТЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ РАСХОДОВ РОССИИ
- Нечитайло Н.М. ОБОБЩЕНИЕ ДВУИНДЕКСНЫХ МАКСИМИННЫХ МОДЕЛЕЙ ТРАНСПОРТНОГО ТИПА
- Новиков А.А. ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА КОМПЛЕКСА ПРИРОДООХРАННЫХ МЕРОПРИЯТИЙ В ПРОЕКТАХ СТРОИТЕЛЬСТВА ОБЪЕКТОВ ГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ
- Отришко М.О. ФИНАНСОВЫЙ АСПЕКТ СОВРЕМЕННЫХ ПРОБЛЕМ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ
- Панин А.В. УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ ЧЕРЕЗ ИДЕНТИФИКАЦИЮ И КЛАССИФИКАЦИЮ ПРОЦЕССОВ
- Паньшин И.В. РЕСУРСНАЯ ЭКОНОМИКА РОССИИ: ВОПРОСЫ РЕСУРСОЗАМЕЩЕНИЯ
- Пономарев Д.В. ОСНОВНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЕКРЕАЦИИ В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ
- Пономарева А.М. КРЕАТИВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ КОММУНИКАЦИОННОГО МАРКЕТИНГА
- Попов В.Г. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЪЕКТА В ПРОЦЕССЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
- Потопахин В.А., Волохонский Ю.Н. ФОРМАЛИЗАЦИЯ ДИНАМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ РАЗВИТИЯ КРЕДИТНЫХ СОЮЗОВ
- Прилуков А.Н. КОНЦЕПЦИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО МИНЕРАЛОПОЛЬЗОВАНИЯ КАК ОТРАЖЕНИЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ И КОРПОРАТИВНО-ОТРАСЛЕВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ
- Рудая К.Г. ВОЗМОЖНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО
- Русина Е.Ю. УЧЁТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ МОНИТОРИНГА ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ
- Семененя И.В. СЕТЕВОЕ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ
- Сенькина А.М. ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА КАК ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ: ПОНЯТИЕ, ПРИЧИНЫ, МЕТОДЫ ВЫЯВЛЕНИЯ
- Синюк Т.Ю. ПРОЦЕССНОЕ РЕГЛАМЕНТИРОВАНИЕ ОСНОВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК МЕХАНИЗМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЕГО ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ
- Смирнов А.П. О СОЗДАНИИ СОЮЗОВ ПОПЕЧИТЕЛЕЙ И ОБЩЕСТВЕННЫХ ИНСТИТУТОВ В РЕГИОНАХ И МУНИЦИПАЛИТЕТАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ДЛЯ МОДЕРНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ
- Смирнова Е.В. ИНВЕСТИЦИИ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ – НАПРАВЛЕНИЕ ГУМАНИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА
- Столяр И.В. К ВОПРОСУ О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ ГОРОДА
- Субботин Т.П. НЕКОММЕРЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ И ОСОБЕННОСТИ ЕГО ФОРМИРОВАНИЯ В СФЕРЕ КУЛЬТУРЫ
- Тараев Э.Л., Бейгуленко С.А. СОЦИАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ КАК ФАКТОР РОСТА КОРПОРАТИВНОЙ ЭКОНОМИКИ
- Татуев А.А., Тахтамышева М.Х. ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ РЕКРЕАЦИОННЫХ ТЕРРИТОРИЙ
- Фетюхина О.Н. КОНЦЕПЦИЯ И МАРКЕТИНГ ГЛОБАЛЬНОЙ ЦЕПИ ПОСТАВОК ПРОДУКЦИИ
- Фоменко Н.М. ХАРАКТЕРИСТИКА И ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОЙ СЕТЕВОЙ ЭКОНОМИКИ
- Фомичёв М.И. ЭКОНОМИКА ЗНАНИЙ И НАЦИОНАЛЬНАЯ ИННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА РОССИИ

*Чешев А.С., Александров С.А. ФАКТОРЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ КОМФОРТНОСТИ
ПРОЖИВАНИЯ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ СТОИМОСТИ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ ГОРОДА
(НА ПРИМЕРЕ ЗЕМЕЛЬ ПОД ДОМАМИ ИНДИВИДУАЛЬНОЙ ЖИЛОЙ ЗАСТРОЙКИ
Г. РОСТОВА-НА-ДОНУ)*

*Чмеленко Е.С. ФОРМИРОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СТРАТЕГИ ПОДДЕРЖКИ
МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: ПРИНЦИПЫ, МЕТОДЫ,
ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ*

*Шихов С.И. НЕОБХОДИМОСТЬ РАСШИРЕНИЯ СИСТЕМЫ ПЛАТНОГО И
НЕГОСУДАРСТВЕННОГО ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ*

*Штефан В.И., Лутченко В.Г., Пинаевский И.А. ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА
ОБЪЕДИНЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ ОАО «КОНЦЕРН «СОЗВЕЗДИЕ»*

*Шубин Н.В. КОРПОРАТИВИЗМ В СОВРЕМЕННЫХ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ*

Юрин И.Л. ФЕОДАЛЬНЫЙ ХАРАКТЕР СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

*Юрков А.А. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ И ИННОВАЦИИ КАК
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ*

ПУТИ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ФИРМЫ

В настоящее время в России существует множество предпринимательских фирм, требующих или проходящих финансовое оздоровление, что свидетельствует о трудностях их адаптации к новым условиям хозяйственной деятельности.

В результате резкого обострения проблем неплатежей, долгов, несостоятельности фирм, хронической убыточности их производственно-торговой деятельности в условиях формирующегося рынка в первой половине 90-х гг. в экономической литературе вошли в оборот термины «антикризисное управление» и «финансовое оздоровление», но так и не получили однозначной трактовки. С нашей точки зрения, антикризисное управление, с одной стороны, можно определить как обобщенное понятие, означающее новое направление управленческой науки, связанное с изучением приемов и методов, позволяющих предотвратить банкротство, с другой – оно трактуется как микроэкономический процесс, представляющий собой совокупность форм и методов реализации антикризисных процедур применительно к конкретной фирме. Важно различать «антикризисное регулирование», относящееся к государственным мерам регулирования в масштабах всей экономики, и «антикризисное управление», вырабатывающее способы преодоления убыточности отдельной фирмы, т.е. самостоятельной хозяйственной единицы [1, с. 56].

В Ставропольском крае применение мер финансового оздоровления пока не дает ощутимых результатов. За три года действия нового закона о банкротстве число кризисных фирм сократилось с 614 до 513. Большинство этих дел закончилось банкротством и ликвидацией [6]. В 2005 году финансовое оздоровление проводилось только на одной фирме. Примерно у половины хозяйствующих субъектов края, в настоящее время не находящихся под процедурой наблюдения, важные экономические показатели (рентабельность продукции, ликвидность активов) ниже нормативных, что означает их скорое попадание в кризисную ситуацию. Большинство кризисных фирм региона являются сельскохозяйственными. Их низкая инвестиционная привлекательность вызвана не только малой рентабельностью, но и отсутствием гарантий для инвесторов. Если вопрос прибыльности инвесторы могут решить самостоятельно, то проблему гарантий можно решить только законодательным порядком. Немаловажен и тот факт, что законодательство ставит приоритетной целью выплату задолженности, а не сохранение фирмы.

Следовательно, проблемы предпринимательских фирм на Ставрополье подвержены как общим тенденциям, так и имеют региональные аспекты.

Вначале представлялось, что основная причина кризиса в государственной собственности на средства производства – государственные нерентабельные производства, привыкли к дотационности, финансовой поддержке за счет федерального и региональных бюджетов. Нам представляется, что причины кризисов в неспособности большинства фирм быстро адаптироваться к рыночным условиям, неопределенность товарной политики, недостаточная квалификация и мотивация персонала, несовершенство законодательных мер по профилактике и предотвращению финансовых кризисов.

Важно иметь в виду, что банкротство как инструмент управления рационально только тогда, когда в результате его реализации имущество переходит от неэффективных собственников к эффективным. К тому же нередко практикуется и умышленное банкротство с целью передела собственности: по данным МВД России более 800 случаев за 2006 год, что на 20% больше аналогичных показателей за 2005 год [5].

В связи с отмеченными обстоятельствами представление об антикризисном управлении все более отходит от его видения как формы смены собственника и введения внешнего управления в судебном порядке. Более рационально антикризисное управление нерентабельными, убыточными фирмами путем обновления производства, финансового оздоровления, преодоления убыточности, устранения факторов неэффективного функционирования. В таком антикризис-

ном управлении принимает прямое или косвенное участие государство в лице федеральных, региональных и муниципальных органов, способствующих восстановлению платежеспособности фирм и их эффективной производственной и торговой деятельности.

Государственная поддержка антикризисного управления, проводимого в основном самими убыточными, неплатежеспособными фирмами, может проявляться в разнообразных формах: включать налоговые льготы, структуризацию долга, гарантии для получения банковского кредита, содействие расширению рынков сбыта, предоставление государственных заказов. Частная фирма вправе рассчитывать на помощь при выходе из кризиса со стороны собственника и заинтересованных организаций.

Санация как реорганизационная процедура оздоровления фирмы-должника с помощью собственника и кредиторов связана с рядом условий и ограничений. Например, продолжительность санации не должна превышать 18 месяцев и только в некоторых случаях может быть продлена арбитражным судом на 6 месяцев. Решение об ее проведении также принимает арбитражный суд. Прекращение санации из-за не достижения или несвоевременного достижения ее целей приводит к судебному признанию должника банкротом со всеми вытекающими последствиями [4].

Таким образом, санации присущи многие признаки внешнего управления, что не позволяет ассоциировать ее со сформировавшимся в последние годы представлением об антикризисном управлении, осуществляемом по инициативе фирмы, оказавшегося в кризисной ситуации, на основе разработанных им мер, предотвращающих само возникновение процедуры банкротства. При наличии общих целей антикризисное управление убыточными фирмами заметно отличается от санации.

В 1994 г. был разработан и утвержден Федеральным управлением по делам о несостоятельности (банкротстве) типовой план финансового оздоровления неплатежеспособных фирм, который, с незначительными изменениями, действует и сейчас.

Структура этого плана воспроизводила известную со времен советской системы хозяйствования производственную программу промышленной фирмы. План предусматривал номенклатуру производства и объемы реализации продукции, воспроизводство основных средств, потребность в ресурсах на производственную программу, включая рабочую силу и заработную плату. Потребность в инвестициях определялась вне ее связи с производственно-хозяйственной деятельностью. Оставалась проблема реализации плана в условиях демонтажа старой системы хозяйствования и управления, отсутствия у фирмы свободных денежных средств. В предусмотренном перечне мероприятий по восстановлению платежеспособности и поддержке эффективной хозяйственной деятельности меры по преодолению кризиса были не всегда эффективными.

Типовой план финансового оздоровления неплатежеспособных фирм стал инструментом антикризисного управления, но не для всех фирм, а только для тех, которые не требуют коренных изменений, то есть их проблемы вызваны не объективными факторами (изменение рыночной конъюнктуры, например), а субъективными (неэффективное управление).

Ситуация во второй половине 90-х гг. показала на практике что вывести убыточную фирму из кризисного состояния можно только посредством его модернизации, реконструкции, преобразования технологии и организации производства, а также его диверсификации, повышения качества производственного и финансового управления. Иначе говоря, оздоровление нерентабельных фирм достижимо путем их реструктуризации на основе взаимосвязанных системных преобразований.

Проводя границу между понятиями «финансовое оздоровление» и «реструктуризация» необходимо помнить, что под «финансовым оздоровлением» понимается законодательная процедура, а не процесс сам по себе, который является более общим понятием.

Реструктуризация должна предусматривать не только улучшение финансовых показателей в целях повышения прибыльности, но и преобразование структуры производства, его технико-технологической базы, организации маркетинговой деятельности, без чего не достижимо желаемое финансовое состояние. Тем самым охватывается вся финансово-хозяйственная сфера. Типовой план финансового оздоровления основывается на сохранении номенклатуры производства, вида выполняемых работ, характера осуществляемой деятельности, в то время как программа реструктуризации предполагает целесообразную, экономически выгодную диверсификацию производства в соответствии с рыночным спросом на продукцию, товары и услуги.

Будучи чисто производственной программой, типовой план в значительной степени абстрагирован от социальных задач, реструктуризация же основывается на социально-экономических преобразованиях и воплощается в форме социально-экономической программы. Реструктуризация убыточных фирм рассчитана главным образом на использование внутренних и привлеченных ресурсов, источников инвестиций.

Можно выделить два направления проведения финансового оздоровления: изменения в организации производства и изменения в управлении финансами

Продолжение деятельности с постепенной выплатой долгов кредиторам и государственным органам применимо лишь тогда, когда фирма оказалась в тяжелом финансовом положении из-за ошибок руководства, неправильной финансовой политики, ошибках в управлении персоналом. В таком случае представляется возможным сохранить производство и прежнюю ориентацию на конкретные сегменты рынка.

Второй путь – смена производства. Данный вариант представляется неизбежным в том случае, когда фирма не смогла приспособиться к новым рыночным условиям. Несмотря на то, что после развала СССР прошло уже полтора десятка лет многие фирмы до сих пор не изменили рыночных приоритетов. Рыночная ситуация середины девяностых порой позволяла брать кредиты, которые никто не собирался возвращать. Затем, когда и это не помогало, фирма оказывалась в финансовом тупике. После чего следовала процедура внешнего управления и, как правило, банкротство.

Третий путь – полная продажа бизнеса. Обычно, самый нежелательный способ, являющийся необходимым, чтобы расплатиться по долгам. В этом случае может быть продано как все производство целиком, так и материальные активы по частям (помещения, станки и оборудование на металлолом и т.д.).

Первым этапом является выявление причин финансового кризиса. В случае если деятельность будет признана перспективной, то коренных изменений производства удастся избежать. В такой ситуации фирма может взять кредит на выгодных условиях, и, учитывая восемнадцатимесячный мораторий на выплату долгов, может выйти из кризисного состояния.

Второй этап необходим, в случае если причиной кризиса будет названо как раз производство. Тогда мы предлагаем реорганизацию производства, заключающуюся в продаже оборудования, участвующего в производстве наиболее убыточной продукции и, как следствие, сокращение производственного персонала. Необходимо развить маркетинговую деятельность по поиску новых мест сбыта и поставок сырья, использовать технологии, снижающие расход материала, налаживать подсобное производство из отходов основного производства.

Целый ряд методик предполагает использование заемных средств. На практике получение кредита выглядит малореальным шансом для фирмы, находящегося под процедурой финансового оздоровления [2, с. 158].

Главная проблема в таком случае – опасность невыполнения условий кредитного договора. При таком неблагоприятном течении дел заемные средства не только не погасят прежнюю задолженность, но и создадут новые долги в виде неоплаченного кредита, процентов по нему и пени за несвоевременную уплату.

Таким образом, фирме выгодно брать кредит, только если в настоящий момент она способна приносить прибыль, даже если всей прибыли не хватает для погашения долгов предыдущих лет. Главный довод в пользу получения кредита состоит в том, что, несмотря на его платность, рентабельность собственных средств фирмы возрастает.

Следовательно, фирма, берущая кредит должно иметь такую экономическую рентабельность, чтобы средств хватило для своевременной уплаты процентов по кредиту.

Если же основная деятельность в принципе прибыльна, то следует анализ возможности ликвидации всех долгов за короткое время. Если ликвидация долга может произойти не раньше чем через пять лет, то тогда происходит продажа бизнеса (8,1% всех случаев действия Федерального Закона №127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)»).

Если погашение долгов возможно в краткий срок (от двух до пяти лет), то здесь существует альтернатива. Либо с кредиторами заключается мировое соглашение (1,7% всех случаев), либо происходит полное восстановление платежеспособности. В обоих случаях наблюдается сохранение собственника [3].

Мы считаем необходимым совмещать финансовое управление с управлением производством. Фирма может сократить часть затрат на сокращении персонала при реорганизации производства. Освободившиеся в ходе такой реорганизации цеха можно сдавать в аренду, чтобы они не являлись источником постоянных убытков.

В этой связи на государство возлагается задача регулирования занятости. На наш взгляд, необходимо разработать удобный механизм финансового оздоровления, а не заниматься спасением обреченных фирм, даже в ущерб занятости.

Таким образом, проблемы финансового оздоровления можно условно разделить на несколько видов, и, в зависимости от вида принимать конкретные меры в сфере управления финансами, персоналом, товарной политикой. Необходимо заметить, что очень редко причины финансового кризиса будут однородны, поэтому следует выделить основные и сосредоточить на них усилия. Хотя существующее законодательство не вполне совершенно, оно позволяет оптимизировать долги фирмы и дает возможность для выхода из кризиса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Антикризисное управление: теория, практика, инфраструктура: Учеб.-практ. пособие / Под ред. Г.А. Александрова. М.: БЕК, 2002.
2. Балдин К.В. Антикризисное управление: микро- и макроуровень: Учеб. пособие. М.: Дашков и К, 2005.
3. Коллегия ФСФО России. Об итогах работы ФСФО России за 2001 год и основных задачах на 2002 год Банкротство в России // <http://www.bankr.ru/doc/1003>
4. Федеральный закон "О несостоятельности (банкротстве)" от 26.10.2002 № 127 // Парламентская газета. 2.11.2002.
5. Общие сведения о состоянии преступности // <http://mvd.ru/files/3JqchlBZpImtiLN.pdf>
6. Официальный сайт Министерства экономического развития и торговли Ставропольского края // <http://www.stavinvest.ru/rus/min-june2005.html>

БАРАНОВ В.Д., МАТОСОВ Э.С.

ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ В КРУПНЫХ КОМПАНИЯХ

Система управления воздействует на производственно-коммерческую структуру предприятия через организационный механизм управления. Поэтому выбор стратегии функционирования производства и стратегии управления, адаптированных к условиям развитой рыночной экономики, в свою очередь, вызывает необходимость изменения организационного механизма путем замены одних составляющих на другие или введения новых ее элементов.

Организационный механизм системы управления представляет собой совокупность структурных подразделений менеджмента, их взаимосвязи и подчиненность персонала по иерархическим ступеням. Организационный механизм выражается через организационную структуру, которая является ее основным элементом.

Под организационной структурой управления понимается упорядоченная совокупность устойчиво взаимосвязанных элементов, обеспечивающих функционирование и развитие организации как единого целого. Организационная структура управления компании представляет собой определенную форму разделения и кооперации управленческой деятельности, в рамках которой осуществляется процесс управления по соответствующим функциям, направленным на решение поставленных задач и достижение намеченных целей.

С этих позиций структура управления представляется в виде системы оптимального распределения функциональных обязанностей, прав и ответственности, порядка и форм взаимодействия между входящими в ее состав органами управления и работающими в них людьми. От того, насколько рационально построена организационная структура, как определена под-

чиненность менеджеров по уровням управления, как выполняется норма управляемости, как осуществляются отношения и взаимосвязи между подразделениями и службами, в конечном итоге зависит эффективность функционирования предприятия.

Ключевыми составляющими организационных структур управления являются элементы, связи, взаимоотношения, уровни и полномочия. Элементами организационной структуры управления могут быть как отдельные работники (руководители, специалисты, менеджеры), так и службы либо органы аппарата управления, в которых занято определенное количество работников, выполняющих специализированные функциональные обязанности. Выделяются два направления специализации элементов структуры:

- в зависимости от состава структурных подразделений организации вычленяются звенья производства, связанные с развитием научно-технического процесса и т.п.;
- исходя из характера общих функций, выполняемых в процессе управления, формируются структурные подразделения, занимающиеся планированием, организацией производства и труда, контролирующие процессы в организации.

Взаимосвязи в крупных компаниях находятся в центре внимания многих исследователей и руководителей. Для эффективного достижения цели необходимо понимание назначения структурных подразделений и функциональных единиц. Организация работы и стиль ее выполнения во многом влияет на поведение работников. Структурные и поведенческие взаимосвязи, в свою очередь, помогают установить цели и задачи организации, ориентированные на их достижение. Вот почему необходимо исследовать научные подходы, которые применяются в различных организациях для обеспечения основных элементов деятельности и взаимосвязей между ними.

Особенности организационной структуры зависят непосредственно от совокупности видов деятельности, форм разделения и кооперации труда, выбора номенклатуры выпускаемой продукции.

Организационные процессы, в свою очередь, обуславливают необходимость выбора стратегий деятельности, выполнение процессов планирования, мотивации, контроля, учета, анализа, то есть всех функций управления.

Организационная структура управления это единство устойчивых взаимосвязей между отдельными ее элементами, осуществляющими производственно-хозяйственную, коммерческую и социальную деятельность. При разработке организационной структуры управления необходимо обеспечить рациональное распределение функций по структурным подразделениям и выполнение следующих условий:

- использование научных принципов, установление взаимосвязей и подчиненности;
- соблюдение принятых в теории управления норм управляемости;
- создание структурных подразделений в зависимости от трудоемкости выполняемой функции или нескольких однородных функций;
- изменение в зависимости от роста масштабов производства, номенклатуры выпускаемой продукции, внедрения инноваций, требований внешней среды, появления новых законодательных актов, целей и стратегии развития организации.

Между менеджерами различных уровней управления и руководителями структурных подразделений устанавливаются вертикальные, горизонтальные и вертикально-горизонтальные связи.

Вертикальные связи означают взаимодействие и соотношение между высшим менеджером и его подчиненными. Например, между генеральным директором и главным инженером, начальником цеха и сменным инженером, когда руководитель отдает приказы, дает указание подчиненному, который, в свою очередь, отчитывается о ходе выполнения работ.

Горизонтальные связи характерны для руководителей равноправных структурных подразделений или ответственных работников, выполняющих определенные функции. Например, между начальником планово-экономического отдела и главным бухгалтером, между главным механиком и главным энергетиком.

Вертикально-горизонтальные связи наблюдаются, с одной стороны, между равноправными работниками, а с другой, между руководителем, которому наряду с основными обязанностями поручены отдельные функции, позволяющие ему иметь в своем распоряжении других работников. Например, между главным технологом, которому подчиняется главный механик, в части обеспечения по его указанию своевременного ремонта и накладки оборудования.

Выбранной стратегии развития предприятия и его системе управления должна соответствовать организационная структура, ориентированная на достижение поставленных целей. Как следует из результатов изучения, в теории и практике управления используются различные виды организационных структур. В одних случаях они определяются одинаково, в других – по-разному. Проведем анализ основных видов. До рыночных реформ в экономике признавались в основном три вида организационных структур – линейная, многолинейная или функциональная, линейно-функциональная.

Линейная организационная структура управления – это одна из простейших организационных структур управления. Она характеризуется тем, что во главе каждого структурного подразделения находится начальник, наделенный всеми полномочиями и осуществляющий единоличное руководство подчиненными ему работниками и сосредоточивающий в своих руках контроль всех функций управления.

При линейном управлении каждое звено и каждый подчиненный имеют одного руководителя, через которого по единому каналу проходят все команды управления. В этом случае управленческие звенья несут ответственность за результаты всей деятельности управляемых объектов. Речь идет о пообъектном выделении руководителей, каждый из которых выполняет все виды работ, разрабатывает и принимает решения, связанные с управлением.

Поскольку в линейной структуре управления решения передаются по цепочке «сверху вниз», а сам руководитель нижнего звена управления подчинен руководителю более высокого над ним уровня, формируется своего рода иерархия руководителей данной конкретной организации. В этом случае действует принцип единоначалия, суть которого состоит в том, что подчиненные выполняют распоряжения только одного руководителя.

Вышестоящий орган управления не имеет права отдавать распоряжения исполнителям, минуя их непосредственного начальника. В линейной структуре управления каждый подчиненный имеет одного начальника, а каждый начальник имеет несколько подчиненных. Такая структура характерна для небольших организаций из низшего уровня управления (отдел, смена, бригада).

Функциональная структура управления – это структура, сформированная в соответствии с основными направлениями деятельности организации, где подразделения объединяются в отделы. Для большинства средних и крупных организаций основным подходом к формированию таких подразделений является функциональный. Под функциями в данном случае понимаются главные направления деятельности, например, бухгалтерский учет, планирование, маркетинг, финансы, сбыт и т.п.

Области применения функциональной структуры управления: однопродуктовые предприятия; предприятия, реализующие сложные и длительные инновационные проекты; крупные специализированные предприятия; научно-исследовательские и проектно-конструкторские организации; узкоспециализированные предприятия.

Специфическими задачами менеджмента при функциональной структуре управления являются: сложность коммуникаций; тщательный подбор специалистов и руководителей в функциональных подразделениях; выравнивание загрузки персонала подразделений; обеспечение координации функциональных подразделений; разработка специальных мотивационных механизмов; предотвращение сепаратистского развития функциональных подразделений; приоритет специалистов над линейными руководителями.

Линейно-функциональная структура – структура, в которой сочетается линейная и функциональная системы. В этом случае решения, подготовленные функциональными подразделениями, рассматриваются и утверждаются линейным руководителем, который передает их подчиненным подразделениям. При такой структуре управления всю полноту власти берет на себя линейный руководитель, возглавляющий определенный коллектив. Ему при разработке конкретных вопросов и подготовке соответствующих решений, программ, планов помогает специальный аппарат, состоящий из функциональных подразделений (управлений, отделов, бюро и т.п.).

В данном случае функциональные структуры подразделений находятся в подчинении главного линейного руководителя. Свои решения они проводят в жизнь либо через главного руководителя, либо (в пределах своих полномочий) непосредственно через соответствующих руководителей служб.

Таким образом, функциональная структура включает в себя специальные подразделения при линейных руководителях, которые организуют выполнение задач организации.

В условиях рыночной экономики произошел интервенционный взрыв в системе менеджмента и стали использовать программно – целевые, матричные, проектные, дивизионные и другие виды организационных структур управления. При функционировании программно-целевой структуры управляющее воздействие направлено на выполнение определенной целевой задачи, в решении которой участвуют все звенья организации. Вся совокупность работ по реализации заданной конечной цели рассматривается с позиций достижения цели, предусмотренной программой. Основное внимание при этом концентрируется на интеграции всех видов деятельности, создании условий, благоприятствующих эффективному выполнению целевой программы. При этом руководители программы несут ответственность как за ее реализацию в целом, так за координацию и качественное выполнение функций управления.

В соответствии с линейной структурой по вертикали строится управление по отдельным сферам деятельности организации: НИИОКР, маркетинг, сбыт, снабжение и т.д. В рамках программно – целевой структуры по горизонтали организуется управление программами и проектами.

В установившуюся линейную структуру вводятся специальные органы, которые координируют существующие горизонтальные связи по выполнению конкретной программы, сохраняя при этом вертикальные отношения, свойственные данной структуре. Основная часть работников, занятых реализацией программы, оказывается в подчинении не менее как двух руководителей по разным вопросам.

Управление программами осуществляется специально назначенными менеджерами, которые несут ответственность за координацию всех связей по программе и своевременное достижение их целей. При этом руководители высшего уровня освобождаются от необходимости принимать решения по текущим вопросам. В результате на среднем и нижнем уровнях повышается оперативность управления и ответственность за качество исполнения конкретных операций и процедур, то есть повышается роль руководителей специализированных подразделений в организации работ по четко определенной программе.

Матричная организационная структура – тип организационной структуры, в которой для каждого осуществляемого на предприятии проекта создается временная рабочая группа, во главе которой стоит его руководитель. Члены этой группы подчиняются как руководителю проекта, так и руководителям тех функциональных отделов, в которых они работают постоянно. Когда осуществление проекта закончено, группа расформировывается и ее члены возвращаются в свои отделы. Матричная организационная структура широко используется в авиационной промышленности, автомобилестроении и др.

Создание матричной организационной структуры управления организацией считается целесообразным в случае, если существует необходимость освоения ряда новых сложных изделий в сжатые сроки, внедрения технологических новшеств и быстрого реагирования на конъюнктурные колебания рынка. Применяются матричные структуры в многопрофильных предприятиях со значительным объемом НИОКР а также холдинговых компаниях.

Матричные структуры управления, дополнившие линейную организационную структуру, открыли качественно новое направление в развитии наиболее гибких и активных программно-целевых структур управления. Они нацелены на подъем творческой инициативы руководителей и специалистов и выявление возможностей значительного повышения эффективности производства.

Основными задачами менеджмента при матричной структуре управления являются:

- точное исполнение обязанностей по выполнению проекта;
- обеспечение единой инновационной политики во всех подразделениях;
- выделение состава самостоятельных функциональных служб и подразделений;
- подбор квалифицированных кадров;
- тщательная подготовка положений об отделах и должностных инструкциях;
- жесткий контроль реализации проекта в срок;
- разработка специальных мотивационных механизмов, регламентирующих внутрифирменную кооперацию и разделение труда;
- обеспечение централизованного управления по объектам.

Под проектом обычно понимают детально разработанный алгоритм, в соответствии с которым будет осуществляться решение важнейшей задачи. В управлении проект вызывает необходимость создания временного подразделения, ликвидируемого после завершения работ. Как правило, эти работы заключаются в проведении научных и практических экспериментов, освоении нового вида продукции, технологии, методов управления, что всегда связано с риском, неудачами и финансовыми потерями. Организация, состоящая из подобного рода подразделений, получила название проектной.

Проектные структуры мобильны и сконцентрированы на определенном виде деятельности. Это позволяет достичь высокого качества выполнения работы. В то же время из-за узкой специализации, используемые в проекте ресурсы, по завершении работ не всегда могут найти себе дальнейшее применение, что увеличивает их себестоимость. Поэтому использование проектных структур приемлемо далеко не всем организациям, несмотря на то, что подобный подход весьма эффективен.

Одна из форм проектного управления – создание специального подразделения – проектной команды (группы), работающей на временной основе, то есть в течение времени, необходимого для реализации заданий проекта. В этом имеется сходство данного вида с матричной структурой. В состав группы обычно включаются различные специалисты, в том числе по управлению работами.

Руководитель проекта наделяется так называемыми проектными полномочиями, охватывающими ответственность за планирование, составление графика и ход выполнения работ, расходование выделенных средств, а также за материальное поощрение работающих.

В связи с этим большое значение приобретает умение руководителя разработать концепцию управления проектом, распределить задачи между членами группы, четко наметить приоритеты и конструктивно подойти к разрешению конфликтов. По завершении проекта структура расформируется, а сотрудники переходят в новую проектную команду или возвращаются на свою постоянную должность.

Областью применения проектной структуры является создание нового предприятия, нового инновационного предприятия, нового инновационного продукта, нового учреждения, дочерних фирм или филиалов, а также проведение масштабных НИИОКР.

Специфическими задачами менеджмента при проектной структуре управления признаны: обоснование критериев, выделение целевых проектов, специфические требования к подбору руководителей проекта, обеспечение единой инновационной политики, предотвращение конфликтов вследствие двойного подчинения сотрудников, разработка специальных инновационных механизмов, регламентирующих внутрифирменную кооперацию.

Для разработки организационной структуры важную роль играет определение ее сущности, которое в литературе имеет значительные расхождения как по составу, так и взаимосвязям.

На основе изучения различных точек зрения можно дать авторское определение этой научной категории – организационная структура управления – это объединение менеджеров различного уровня и структурных подразделений, установление их взаимоотношений и подчиненности, определение единой стратегии ведения бизнеса, на реализации которой сконцентрированы усилия коллектива работников, ориентированных на достижение поставленных целей по развитию компании.

Как показало выполненное исследование, организационная структура управления каждого вида предприятия имеет свои особенности, которые определяются рядом субъективных и объективных факторов. Например, организационная структура управления булочно-кондитерским комбинатом Московской области является функциональной. Организация состоит из подразделений, каждое из которых имеет свою четко определенную цель, конкретную задачу и обязанности. Организация имеет в своем составе такие службы – маркетинговая, финансовая, производственная, бухгалтерская, управления персоналом, кадровая, техническая. Их возглавляют заместители генерального директора и главный инженер предприятия.

Организационная структура одного из хлебозаводов показывает, что в ведении финансового директора находится планово-экономический отдел и бухгалтерия. Коммерческому директору подчинены отделы снабжения и сбыта, а также магазины. У главного инженера в подчинении находятся все технические службы. Производственный директор осуществляет руководство управляющими цехом хлебулочных изделий и двумя кондитерскими цехами.

Приведенные данные позволяют сделать вывод о том, что построение организационных структур управления различными предприятиями должно осуществляться в зависимости от:

- масштаба производства и ассортимента выпускаемой продукции;
- разветвленности производственной структуры и числа основных технологических цехов;
- инфраструктуры предприятия и видов деятельности;
- приближенности рынка сырья и сбыта продукции;
- методов реализации продукции и наличия каналов товародвижения собственными силами или через дистрибьюторскую или дилерскую сеть;
- сложившихся стереотипов мышления при построении организационной структуры, подчиненности и установления взаимоотношений.

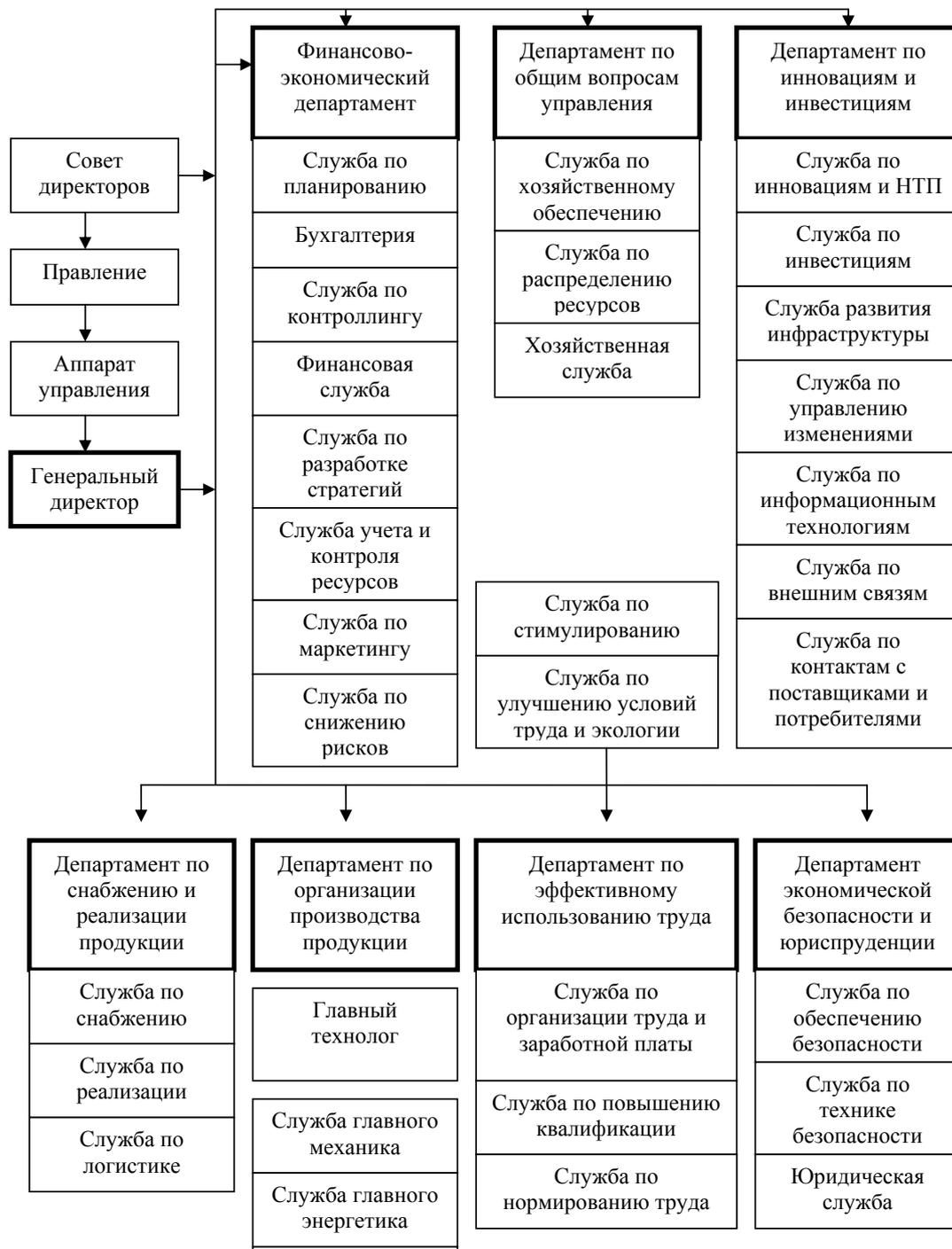


Рис. 1. Предлагаемая организационная структура управления бизнес-процессами на предприятиях.

Учитывая это, принят подход построения организационной структуры, имеющей отличительную направленность связей и уровней управления от традиционных, которым свойственна вертикальность подчиненности. В отличие от структур, когда директору подчинен весь аппарат, в данной работе предложен подход построения системы управления по горизонтали.

В основу предлагаемой организационной структуры управления принята концептуальная модель диверсифицированной компании, ориентированной на стратегическое управление. Этот подход предполагает децентрализацию управления организацией и позволяет:

- создавать современную организационную структуру управления, адекватно и оперативно реагирующую на изменения внешней среды;
- реализовать систему стратегического управления, способствующую эффективной деятельности организации в долгосрочной перспективе;
- освободить высших руководителей от повседневной рутинной работы, связанной с оперативным управлением производством;
- повысить оперативность принимаемых решений;
- вовлечь в предпринимательскую деятельность широкий круг сотрудников организации, способных расширить номенклатуру продукции и услуг, повысить гибкость производства и, тем самым, повысить уровень конкурентоспособности фирмы.

Предлагаемая научно обоснованная организационная структура управления крупной организации построена на основе создания 7 департаментов, занятых финансово-экономическими, инновационно-инвестиционными проблемами, организацией производства продукции, снабжением и реализацией произведенного товара, эффективным использованием труда, экономической безопасностью и юриспруденцией и общими вопросами управления и приведена на рисунке 1. Каждый из департаментов содержит ряд служб, которые могут образовываться в отделе, бюро или выполняться 1–2 специалистами в зависимости от трудоемкости функций.

Для организации среднего масштаба производства может быть принята рекомендация по объединению нескольких департаментов в один, однако все функции управления должны выполняться полностью.

Таким образом, на основе результатов исследования разработана организационная структура управления бизнес-процессами для крупного предприятия в зависимости от условий внешней среды и внутренних возможностей.

Подводя некоторые итоги результатов исследования по данному исследованию можно сделать заключение, что для каждого хозяйствующего субъекта должна быть разработана индивидуальная структура управления. В то же время в условиях несовершенной конкуренции и экономической нестабильности необходимо сделать акцент на реструктуризацию действующей организационной структуры управления и введение в нее таких служб, которые ранее отсутствовали: по выполнению функций контроллинга, управлению изменениями, развитию внешних связей, контактам с поставщиками и потребителями, логистике, обеспечению безопасности, снижению рисков, распределению ресурсов, улучшению условий труда и его стимулированию.

БЕКМУРЗАЕВ И.Д.

ФОРМИРОВАНИЕ РЫНКА ДОСТУПНОГО ЖИЛЬЯ В РОССИИ КАК СЕГМЕНТА РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

Жильё, обеспечивающее достойное существование человека, способствует его развитию как личности, дает ему возможность воспользоваться результатами достижений цивилизации в культурной и образовательной сферах, а также является одним из основных мотивов экономической активности населения. В связи с особой значимостью жилья как социально-экономического блага жилищная сфера является той областью распределения экономических благ, в которой социальные критерии доминируют над экономическими. В силу этого

демократическое государство в соответствии с принципами социальной справедливости обязано обеспечить каждого гражданина жильем, которое является одним из главных витальных благ, обеспечивающих нормальную жизнедеятельность человека. Жильё – такой же товар, как и пища, одежда и медицинские услуги. Только за пределами минимальной социальной нормы обеспеченности жильё выступает как обычный рыночный товар, распределение которого обусловлено спросом и предложением. Таким образом, жильё признается в большинстве развитых стран социально значимым экономическим благом.

В рыночной модели жильё признается, прежде всего, товаром, хотя по сравнению с другими товарами, оно обладает целым рядом характерных особенностей: неоднородностью; различиями по размеру, местоположению, времени постройки, внутренней планировке, отделке и коммунальным удобствам; невозможностью или нецелесообразностью перемещения из одного места в другое; долговечностью; дороговизной; высокими издержками переезда из одного жилья в другое [6, с. 155].

Удовлетворение жилищной потребности осуществляется либо путем приобретения этого товара (пользования и владения жильем как имуществом), либо посредством аренды жилья (только пользования). Цена жилья, как и любого другого товара, подчиняется законам рынка, вследствие чего мера удовлетворения жилищной потребности в обществе определяется соотношением платежеспособного спроса на жильё (на покупку или аренду) и его предложением на рынке недвижимости [12, с. 103]. Жилищная потребность приравнивается к базовым социальным потребностям, таким, как потребность в здравоохранении, в образовании, и выделяется из всей системы потребностей человека. Модель жилищных отношений по поводу удовлетворения потребности в жильё детерминируется типом экономической системы, обуславливающей либо рыночный, либо административно-командный тип распределения социально-экономических благ.

Долгое время в России осуществлялась политика государственного патернализма в решении жилищных вопросов, которая привела к хроническому дефициту жилья, и поэтому жилищная сфера является одной из наиболее острых социально-экономических проблем современной России и играет важную роль в развитии общества, института семьи и личности. Как отмечает Н.Б. Косарева, «жилищная проблема не сходит с политической повестки дня в России уже второе столетие» [3, с. 15]. В настоящее время жилищная проблема стоит перед 61% российских семей. Общая потребность населения России в жильё составляет 1569,8 млн. кв.м, и, чтобы удовлетворить ее, жилищный фонд надо увеличить на 46,1%. При этом лишь 12,4% семей в состоянии приобрести жильё самостоятельно или с помощью заемных средств [5, с. 37]. Сами собой эти проблемы не решатся. Для обеспечения достойной жизни граждан со стороны государства необходимы колоссальные усилия и средства.

Вступление России на путь экономических реформ потребовало формирования нового сектора экономики – рынка недвижимости. Рынок недвижимости и его важный сегмент – жилищный сектор – являются ключевыми элементами хозяйства любой страны, в котором переплетаются важнейшие социально-экономические взаимосвязи. Строительство как отрасль экономики, а также эксплуатация объектов недвижимости связаны диверсифицированными отношениями практически со всеми остальными отраслями экономики. Рынок жилья занимает важное место среди рынков, обеспечивающих функционирование экономики страны, участвует в экономических отношениях, связанных с собственностью, с государственным регулированием различных сфер хозяйствования и общества. Инвестиции в рынок недвижимости, в жилищный сектор, обладая кумулятивным эффектом, стимулируют развитие хозяйства, способствуя его динамике, созданию новых рабочих мест, повышению уровня и качества условий жизни населения. По мнению Н. Косаревой, А. Пузанова и других исследователей жилищной сферы экономики России, решение жилищной проблемы может стать локомотивом отечественной экономики, создав сотни тысяч новых рабочих мест, в том числе и в малом бизнесе [4, с. 183].

Жильё является также инвестиционным товаром, объектом капиталовложений физических и юридических лиц; оно приносит доход их владельцам от сдачи в аренду домов и квартир в форме арендной платы. Это одна из форм предпринимательской деятельности в жилищной сфере, широко применяемая в развитых странах, о чем свидетельствует высокая доля частного арендного сектора в экономике. Следует отметить, что эта деятельность очень

привлекательна в силу ее высокой доходности для владельцев частного жилья и стабильности получения прибыли.

По имеющимся оценкам, жилищный фонд России составляет около трети национального богатства страны. На расходы по содержанию жилья и предоставления коммунальных услуг приходится более 20% бюджетных расходов российских муниципалитетов [11, с. 205; 5, с. 171].

Высокая стоимость земли, строительства жилья и его эксплуатации предоставляет ограниченному числу лиц возможность приобретения жилых зданий за счет собственных финансовых ресурсов; этим определяется такое небольшое количество фирм и частных лиц, которые имеют возможность строить и покупать жилую недвижимость, предназначенную для сдачи в аренду. Технология строительства современных жилых зданий обуславливает то обстоятельство, что выполнить весь цикл работ могут только крупные и средние строительные фирмы, добивающиеся снижения издержек за счет экономии от масштаба производства. Предприятия малого бизнеса занимаются осуществлением отдельных технологических операций в строительной отрасли. Все это свидетельствует об олигополистическом характере рынка жилья. Помимо монопольных тенденций, высокой социальной значимости жилья как экономического блага, жилищному рынку свойственны такие «провалы», как неполный рынок и чрезмерная дифференциация общества по уровню жилищного обеспечения [6, с. 155].

Жилищный сектор — это многоотраслевой комплекс, включающий взаимосвязанные и в то же время относительно автономные предприятия и организации социальной и производственной сферы, чья деятельность прямо или косвенно способствует удовлетворению потребностей населения в жилье. Так, в общем объеме капитальных вложений инвестиции в жилищное строительство в РФ составляют около 25%, в сфере строительства и эксплуатации жилья занято 13% рабочей силы. В валовом внутреннем продукте стоимость товаров и услуг жилищного сектора, предназначенных для конечного потребления, составляет около 7%. Среди этих товаров и услуг доля жилищного строительства составляет 1,9%, а доля жилищно-коммунальных услуг — 5,1%). Из общего объема услуг жилищно-коммунального хозяйства (без строительства) более 55% предоставляются населению бесплатно [8, с. 36].

Радикальные преобразования в обществе, признание института частной собственности и приватизация жилищного фонда позволили начать формирование рынка жилья и осуществлять нововведения в жилищной сфере страны. На первом этапе ее реформирования считалось, что достаточно предоставить свободу выбора и создать рынок жилья для преобразования жилищной сферы в эффективный механизм обеспечения качественным жильем всех слоев населения. Но отсутствие экономически обоснованных механизмов функционирования жилищных отношений в переходный период, а также слабая, постоянно меняющаяся и весьма противоречивая правовая база не способствовали быстрым преобразованиям в жилищной сфере. Учет общественных потребностей, обеспечение доступности жилья и жилищных услуг всем слоям населения предполагают необходимость эффективного государственного регулирования рынка жилья. Решая вопросы реформирования жилищной сферы, государство было вынуждено уменьшить темпы проведения изменений и приступить к постепенным преобразованиям. Со временем была осознана необходимость поддержки определенных слоев населения: стала складываться система персональных субсидий и льгот для определенных категорий граждан в зависимости от их доходов. Как отмечают исследователи жилищной сферы экономики России, социальное неравенство является важной стороной жилищной проблемы: «При этом неравенство в жилищных условиях зачастую еще больше значимо, чем неравенство в денежных доходах» [4, с. 183].

Рынок жилья представляет собой многомерную структуру, включающую различные институты, взаимодействующие между собой и тем самым обеспечивающие его функционирование. Исторически роль государства в регулировании экономических процессов на рынке недвижимости была различной. Особой эффективностью обладает экономическая политика в сфере жилья, направленная на развитие системы ипотечного кредитования, в странах, переживающих смену парадигмы экономического развития. Применяя механизм ипотечного кредитования, они добиваются существенного прогресса не только в решении жилищной проблемы в обществе, но и в экономике страны в целом. Поэтому жилищная политика государства должна быть направлена не только на социальную защиту граждан, но и на привлечение к строительству жилья финансовых ресурсов из различных источников, в том

числе и негосударственных: средств населения, банковской сферы, страховых компаний и инвестиционных фондов. Важным аспектом современной жилищной политики должна стать программа по эффективному внедрению и развитию системы ипотечного кредитования на основе использования опыта развитых стран с коррективами и обязательной привязкой к российским реалиям.

Важное место и роль в социально-экономическом развитии России занимает рынок доступного жилья. Степень его развития является тем индикатором, который позволяет достаточно объективно оценивать программные установки и результаты проводимых реформ в стране. Институциональные реформы не будут считаться завершенными без создания эффективно функционирующего рынка доступного жилья, мобилизующего и предоставляющего реформируемой экономике ресурсы основных фондов для ее развития и решающего в стране острейшую социальную проблему. С одной стороны, жилья катастрофически не хватает, а с другой, - позволить себе покупку новой квартиры в состоянии небольшая часть населения. Социальное жилье и жилье для инвалидов, ветеранов и других категорий граждан выделяется очень низкими темпами. В РФ накоплен определенный опыт реализации различных федеральных целевых программ в жилищной сфере, но за последние несколько лет проблема доступного и комфортного жилья в России вышла на первый план, являясь одновременно одним из важнейших экономических, социальных и политических вопросов.

В то же время эффективная система долгосрочного жилищного кредитования в России еще не успела сложиться. Нынешних объемов жилищного строительства не хватает для удовлетворения потребностей населения. Качество жилищных и коммунальных услуг остается очень низким, а уровень износа коммунальной инфраструктуры – высоким. Решить эту проблему призвана система ипотечного жилищного кредитования населения. Сегодня ипотека развивается в России медленными темпами. Несмотря на то, что объем выданных ипотечных кредитов вырос почти в 20 раз (с 3,6 млрд. руб. в 2002 г. до 60 млрд. руб. в 2006 г.) под ипотеку не хватает жилья, а темпы строительства крайне малы. Решение проблемы реальной доступности жилья для большинства нуждающихся невозможно без принятия ряда новых законов и доработки уже существующих. Речь идет и о придании «массовости» (насколько это возможно) ипотеке, и о других способах повышения доступности жилья, например с помощью так называемых стройсберкасс.

Одной из важнейших предпосылок для создания рынка доступного жилья в России является принятие пакета жилищных нормативно-правовых актов, направленных на формирование рынка доступного жилья. В стране появилась материальная база жилищного рынка: 71,5% жилья находится в частной собственности, и более 90% строительных организаций являются частными компаниями [1, с. 101]. В настоящее время в составе жилищного фонда России преобладает сектор частного владения. Это значит, что количество жилья в ведении отраслей и ведомств минимизировано, оно перешло в собственность муниципальных властей, частных лиц и т.п. Доля частного жилищного фонда увеличилась до 65% в 2003 г. по сравнению с 33% в 1993 г., а доля государственного и муниципального жилищного фонда сократилась с 67 до 32% [5, с. 173; 8, с. 264; 9, с. 163].

С начала 2006 г. в Российской Федерации стартовал приоритетный национальный проект «Доступное и комфортное жилье – гражданам России», рассчитанный на шесть лет (до 2012 г.), стоимость реализации которого в течение первых двух лет потребует 213 млрд. долл. США. В результате программы объемы ипотечного кредитования вырастут в 20 раз, а ставки по ипотечным кредитам снизятся вдвое. Национальный проект «Жилье» предусматривает: увеличение в 2010 г. объемов жилищного строительства в 2 раза, а в 2007 г. – на треть (до 56 млн. кв. м.); увеличение доли населения, способного приобрести жилье, с 9% до 30%; увеличение к 2007 г. объема ипотечных кредитов более чем на треть (до 151 млрд. руб.) и снижение ставки по ипотечным кредитам с 15% до 11% в 2007 г. и до 8% в 2008–2009 гг.; выделение жилищных субсидий ряду категорий граждан; модернизацию ЖКХ, увеличение к 2007 г. частных инвестиций в коммунальном секторе до 20% и снижение износа коммунальной инфраструктуры с 60% до 55% [7].

Вывод. Становление рыночной системы хозяйствования в России коснулось абсолютно всех сфер экономики страны. Экономические механизмы и инструменты, социально-экономические отношения, которые были присущи административно-командной экономике, в условиях ры-

ночных отношений стали принципиально другими феноменами, в свою очередь, вызвавшими к жизни новые экономические явления и процессы. Среди них особо выделяются социальная инфраструктура, рынок недвижимости, рынок доступного жилья, в которых формируется и реализуется важнейшая социальная цель, определяющая стабильность в обществе, и которые являются обязательным условием формирования полноценного человеческого капитала.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белкина Г.Д. Финансово-экономические проблемы развития жилищного сектора. М., 2001.
2. Кононова Е.В. Дифференцированный подход к реформе жилищной сферы // Право и экономика. 2003. №2.
3. Косарева Н.Б. Формирование рынка доступного жилья в России. Годовой отчет Института экономики города. М., 2005.
4. Косарева Н.Б., Пузанов А.С., Рогожина Н.Н., Туманов А.А., Якубов О.М. Оценка масштабов и динамики изменения платежеспособного спроса на жильё и объёмов жилищного строительства в России. Гордской Альманах. М.: Фонд «Институт экономики города», 2005.
5. Пузанов А. Лекции по экономике города и муниципальному управлению. Жилищная экономика и жилищная политика. М.: Институт экономики города, 2004.
6. Вихман И.А. Развитие рынка недвижимости в России: теория, проблемы, практика. М., 2000.
7. Рейтинг персональных страниц и электронных библиотек // <http://www.VIPERSON.ru>. Информационно-аналитическая справка о ходе реализации приоритетных нацпроектов. 2007. Январь.
8. Социальное положение и уровень жизни населения России: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 2005.
9. Стратегия развития Российской Федерации до 2010 г. М., 2003.
10. Федеральный закон «Об основах федеральной жилищной политики» от 24.12.1992 № 4218-1-ФЗ.
11. Щербак Н.А. Особенности инвестирования в недвижимость. Новосибирск, 2002.
12. Яковлев В.А. Финансирование жилищного сектора. СПб., 2000.

БЕКМУРЗАЕВА Н.Д.

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ АКТИВОВ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ В ПРИСУТСТВИИ ИРРАЦИОНАЛЬНЫХ ТРЕЙДЕРОВ

Принятие решений в финансовом и банковском менеджменте опирается на точный расчет и количественную оценку последствий принимаемых решений. Современное финансовое инвестирование непосредственно связано с формированием финансового портфеля. Главной целью формирования финансового портфеля является обеспечение реализации основных направлений финансового инвестирования капитала фирмы путем подбора наиболее доходных и безопасных финансовых инструментов [3]. Несмотря на большое количество теоретических и прикладных исследований в области анализа финансовых рынков и оптимизации финансового портфеля, многие проблемы далеки от разрешения. Так, большинство неоклассических моделей ценообразования активов на финансовых рынках основаны на допущении, что участники фондового рынка (трейдеры) рациональны в том смысле, что они ведут себя в соответствии с объективными вероятностями состояний рынка [2, 5]. Более конкретно, предполагается, что трейдеры максимизируют ожидаемые полезности, используя истинные вероятности неопределенных состояний рынка. Проблема того, как присутствие трейдеров с неправильными представлениями может повлиять на поведение характеристик активов финансовых рынков, остается открытой.

В течение длительного времени считалось, что иррациональные трейдеры, использующие неправильные представления, не могут выживать на конкурентном рынке в долгосрочном

периоде: торговля активами согласно неверным оценкам рыночных сигналов относительно цен активов приводит в конечном счете к потере их капитала, а рациональные трейдеры контролируют большую часть капитала и определяют цены активов [6]. Принципиальной мотивацией интереса к изучению выживания иррациональных трейдеров на финансовых рынках является их эффективность. Если иррациональные трейдеры способны оказывать воздействие на ценообразование финансовых активов, рынок не будет эффективным как информационно, так и аллокационно.

В данной работе исследуются экономические механизмы, определяющие выживание иррациональных трейдеров на финансовом рынке и их воздействие на цены финансовых активов. Неявно дискуссия о возможности выживания иррациональных трейдеров основана на предположении о том, что выживание является необходимым условием воздействия на цену активов в долгосрочном периоде. Анализ показывает, что это допущение неверно и что иррациональные трейдеры способны сохранять существенное воздействие на цены активов даже в том случае, когда их относительный капитал стремится со временем к нулю. Исследование проводится на основе модели финансового трейдинга в непрерывном времени, позволяющей проанализировать оптимальные стратегии инвестирования и потребления конкурирующих групп агентов фондового рынка в зависимости от стохастической динамики цен рискованных активов, стохастической эволюции параметров инвестиционной среды и характеристик функции полезности с учетом присутствия на рынке иррациональных трейдеров. Финансовый рынок рассматривается на конечном временном горизонте и эволюционирует в непрерывном времени. Предполагается, что на финансовом рынке имеются две конкурирующие группы трейдеров, каждая из которых в начальный момент располагает половиной объема акций, обращающихся на рынке. Обе группы трейдеров характеризуются полезностью с постоянным относительным неприятием риска, определяемой их потреблением в конце периода. Трейдеры первой группы знают истинную вероятностную меру (называемую рациональными трейдерами) и корректно оценивают рискованные активы в соответствии с поступающими рыночными сигналами. Вторая группа, группа иррациональных трейдеров, неправильно интерпретирует сигналы относительно цен активов и занимает позиции по маловероятным состояниям финансового рынка. Конкурентное равновесие рынка проанализировано аналитически. Найдено равновесное распределение активов между двумя группами трейдеров, которое использовано для анализа выживания трейдеров на финансовом рынке [1]. Иррациональный трейдер называется исключаемым из рынка в долгосрочном периоде, если его капитал стремится к нулю с вероятностью, равной единице. Трейдер называется выживающим на фондовом рынке в долгосрочном периоде, если его относительное исключение из рынка не происходит.

Установлено, что в случае логарифмической полезности трейдеров обоих типов иррациональный трейдер никогда не выживает на рынке в долгосрочном периоде. Важно отметить, что выживание не является необходимым условием для сохранения воздействия иррациональных трейдеров на цены в долгосрочном периоде и, в зависимости от своих оценок, иррациональные трейдеры могут сохранять существенное влияние на цену актива, даже если их капитал становится со временем пренебрежимо малым.

Проанализировано выживание иррациональных трейдеров в долгосрочном периоде при произвольной степени неприятия риска. В случае логарифмических предпочтений иррациональные трейдеры не выживают в долгосрочном периоде просто потому, что их портфель растет значительно медленнее, чем портфель максимального роста рациональных трейдеров. Однако при коэффициенте относительного неприятия риска, отличном от единицы, рациональные трейдеры более не владеют портфелем максимального роста, и при неправильных оценках иррациональные трейдеры могут в долгосрочном периоде владеть портфелем, который ближе к портфелю максимального роста, так что их капитал может расти быстрее капитала рациональных трейдеров.

Сначала рассмотрен предельный случай «частичного равновесия» (при котором один из двух трейдеров - рациональный или иррациональный - контролирует большую часть совокупного капитала рынка, в то время как капитал другого трейдера пренебрежимо мал) и выведены условия, при которых иррациональный трейдер может выживать на финансовом рынке в долгосрочном периоде, несмотря на то, что имеет некорректные оценки актива. Оказывается,

что капитал «пренебрежимо малого» трейдера растет быстрее капитала доминирующего на рынке трейдера, так что доля капитала первого трейдера растет с течением времени. Поэтому можно заключить, что такой «пренебрежимо малый» трейдер может оказывать влияние на финансовый рынок и выживать в долгосрочном периоде в том смысле, что его доля капитала не стремится к нулю в долгосрочном периоде с вероятностью, равной единице. Как и следовало ожидать, рациональный трейдер выходит к концу инвестиционного горизонта с большим капиталом в хороших состояниях рынка (когда дивиденд по активам высок), в то время как иррациональный трейдер, если он является пессимистичным, выходит к концу инвестиционного горизонта с большим капиталом в плохих состояниях рынка. С ростом инвестиционного горизонта иррациональный трейдер выходит к концу инвестиционного горизонта с ненулевым капиталом в более экстремальных и менее вероятных, характеризующихся низким дивидендом, состояниях. Если иррациональный трейдер является умеренно оптимистичным, картина меняется. Воздействие иррационального трейдера на цены рискованных активов делает плохие состояния финансового рынка (т.е. состояния с низкими дивидендами) более дешевыми, чем хорошие состояния. Это заставляет рационального трейдера аккумулировать капитал в этих плохих состояниях путем отказа от капитала в хороших состояниях, включая состояния, характеризующиеся высокой вероятностью. В результате иррациональный трейдер имеет большую вероятность выйти к концу инвестиционного горизонта с большим капиталом. Если иррациональный трейдер является сильно оптимистичным, он выходит к концу инвестиционного горизонта, аккумулируя капитал в очень маловероятных хороших состояниях за счет отказа от капитала в большинстве других состояний, что приводит к его исключению из рынка в долгосрочном периоде.

Получены составляющие оптимального портфеля (спекулятивный спрос и портфель хеджирования) трейдеров как функции рискованных премий, волатильностей цен рискованных активов и характеристик функции полезности инвестора и проведен анализ выживания трейдеров в долгосрочной перспективе в условиях отказа от предположения о том, что только один из двух трейдеров – рациональный или иррациональный – контролирует большую часть совокупного капитала рынка, в то время как капитал другого трейдера пренебрежимо мал.

Анализ показывает, что портфельная политика в долгосрочном периоде может существенно отличаться от определяемой асимптотическими моментами доходности акции. Отличие объясняется спросом на хеджирование в портфеле трейдеров [4]. По определению спекулятивная компонента портфеля зависит только от мгновенных моментов доходности акции. Следовательно, она сходится к своему значению, соответствующему частичному равновесию, если мгновенные моменты доходности акции сходятся. При условии, что мгновенные моменты доходности акции асимптотически независимы от состояний, может показаться удивительным, что хеджирующая составляющая портфеля может не сходиться к нулю. Причина такого результата состоит в том, что предельные моменты доходности акции не характеризуют полностью инвестиционные возможности, с которыми сталкиваются трейдеры. В частности, для конечных инвестиционных горизонтов моменты доходности акции не всегда остаются постоянными. Например, волатильность доходности может изменяться существенно при изменении относительного распределения капитала. Когда инвестиционный горизонт становится большим, вероятности изменения соотношения между капиталами рационального и иррационального инвесторов и изменения равновесных моментов доходности становятся малыми. Тем не менее, вероятность такого изменения остается существенной, что приводит к значительному спросу на хеджирование в портфелях трейдеров.

Из проведенного анализа следует, что сходимости цены акции к предельному процессу не означает с необходимостью сходимости портфельной политики трейдеров к их портфельной политике, соответствующей предельному процессу цены акции. Траектории цены, характеризующиеся малой вероятностью относительно истинной вероятностной меры, могут оказывать значительное воздействие на портфельную политику трейдеров. Представляет интерес случай, когда иррациональный трейдер сильно оптимистичен и не выживает в долгосрочном периоде. По мере снижения его капитала цена акции становится очень близкой к цене, устанавливаемой рациональным трейдером, доминирующим на финансовом рынке, и мгновенные моменты доходности акции остаются постоянными с вероятностью, близкой к единице. Тем не менее, портфельная политика иррационального трейдера остается далекой

от спекулятивной. Присутствие хеджирующей составляющей в его портфеле может понижать рост портфеля иррационального трейдера и сокращать его способность к восстановлению после предыдущих потерь.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бекмурзаева Н.Д. Математическая модель выживания иррациональных трейдеров в долгосрочном периоде и их воздействия на цены активов // Сборник научных трудов Всероссийского симпозиума «Математические модели и информационные технологии в экономике». Т. 1. Кисловодск, 2007.
2. Вршков Е.В., Зингер И.М. Оптимизация инвестиционного портфеля частного инвестора // Обзорные прикладной и промышленной математики. 2005. Т. 12. Вып. 2.
3. Миркин Я.М. Рынок ценных бумаг России: воздействие фундаментальных факторов, прогноз и политика развития. М.: Альпина Паблшер, 2002.
4. Наталуха И.Г. Стратегии оптимального хеджирования процентного риска облигациями // Финансы и кредит. 2005. № 30(198).
5. Duffie D. Dynamic asset pricing theory. Princeton: Princeton University Press, 1996.
6. Friedman M. The case for flexible exchange rates // Friedman M. Essays in Positive Economics. Chicago: University of Chicago Press, 1953.

БОНДАРЕНКО В.А.

АСПЕКТЫ СОВРЕМЕННОГО НАПОЛНЕНИЯ МАРКЕТИНГО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Традиционно многими авторами за основу внешнеэкономической деятельности принимается внешняя торговля [2, с. 8–9], а инфраструктура ВЭД подменяется инфраструктурой внешней торговли. Однако процессы экономической глобализации, интернационализация внешнеэкономической деятельности и сервисизация экономики опосредовали такое состояние внешнеэкономической деятельности, при котором внешняя торговля, хотя и остается важным компонентом ВЭД, по объему, обороту и прибыли значительно уступает таким относительно новым видам внешнеэкономической деятельности, как производственная кооперация (обмен ноу-хау), международное инвестиционное сотрудничество, валютно-финансовые и кредитные операции, сектор международных услуг [1, с. 62, 71].

Изменившиеся условия ведения внешнеэкономической деятельности, перенос акцентов на другие ее виды, помимо внешней торговли, изменение ее состава де-факто и де-юре означает, что одновременно изменились состав и наполнение ее инфраструктуры.

Инфраструктура внешней торговли трансформировалась в инфраструктуру ВЭД. При этом, следует иметь в виду, что глубинные причины ее существования, а также принципы выделения отдельных ее институтов и элементов не изменились. Основным принципом ее выделения является принцип функциональной целесообразности, согласно которому существующие инфраструктурные образования опосредуют проведение соответствующих видов внешнеэкономической деятельности.

Таким образом, задача по формальному выделению (так как в объективной реальности она существует вне зависимости от нашего сознания и желания) и формированию инфраструктуры ВЭД облегчается, так как требуется просто дополнить существующую маркетингоориентированную инфраструктуру внешней торговли [3, с. 58–61].

Концептуальной основой её формирования выступает триединая целостность инфраструктуры согласно Р. Йохимсену [4, с. 99], т.е. каждый инфраструктурный блок представлен в ней персональной, материальной и институциональной составляющими. С учётом общности

функций и стойких взаимосвязей все отдельные инфраструктурные блоки ИВЭД представлены в виде системной целостности. При этом учитывается, что единственным специализированным блоком инфраструктуры ВЭД выступает таможня, не имеющая других функций, кроме обеспечения операций, связанных с внешнеэкономической деятельностью. Все остальные элементы инфраструктуры ВЭД: нормативно-правовая база и политические институты, национальные и наднациональные финансовые институты и финансовые, фильтр национального маркетинг-менеджмента, комплекс специфических видов ВТ, транспорт общего назначения и специализированный, сектор услуг, специальные субъекты рынка, образовательный модуль являются «инструментами» двойного и тройного назначения. Так, инфраструктура транспортного комплекса может выступать в качестве национальной инфраструктуры, а некоторые ее специализированные части могут включаться в ИВЭД. Это обстоятельство справедливо и для других перечисленных блоков ИВЭД.

Учитывая огромное влияние ментальности населения^{*}, а также национальных особенностей маркетинг-менеджмента и вследствие этого определенного искажения управленческих импульсов и направленности международных финансовых программ, нами введен комплекс национального маркетинг-менеджмента в систему инфраструктуры ВЭД в качестве своеобразного «фильтра», через который проникают прямые управляющие импульсы к блокам инфраструктуры и через него же возвращаются сигналы обратной связи к управляющим структурам.

Система ИВЭД является в современных условиях маркетинго ориентированной, поскольку при ее формировании разграничиваются внутреннее и внешнее маркетинговые пространства. Принципиальные различия между маркетинго ориентированными инфраструктурными комплексами и не ориентированными на рынок, характерными для «застойных» экономик иллюстрированы ниже. Маркетинго ориентированные инфраструктуры характеризуются:

- инициативным персоналом, самостоятельно адаптирующимся к изменениям рыночных конъюнктур и иницирующим трансформации материальной части инфраструктуры;
- персонал управляется на основании современных принципов маркетинг-менеджмента с большой долей партисипативных моделей управления;
- институциональная составляющая закрепляет позитивные модели совмещения труда и менеджмента;
- институциональная компонента носит разрешительный характер без строгой регламентации исполнительных процедур и персональных исполнителей;
- институциональная составляющая представляет собой вспомогательный модуль для развития материальной компоненты посредством регламентации процедур организации персональной компоненты;
- материальная составляющая создается на долговременной основе и характеризуются общим высоким качеством исполнения, создается исходя из реальных потребностей рынка и нужд конкретных клиентских слоев;
- материальная часть инфраструктуры используется высокоэффективно и позволяет применять логистические принципы организации и внедрять маркетинговые новации.

Не рыночно ориентированная инфраструктура характеризуется:

- неинициативным персоналом, который не адаптируется к трансформации рыночных конъюнктур без жестких управляющих посылов, не производит трансформаций материальной инфраструктуры самостоятельно, а лишь под влиянием институциональной компоненты;
- управление персонала осуществляется архаичными способами без применения принципов маркетинг-менеджмента и партисипативных моделей управления;
- институциональная составляющая заранее формирует модель совмещения труда и менеджмента на волюнтаристской основе, носит запретительный характер со строгой регламентацией исполнительных процедур и назначением персональных исполнителей;
- институциональная компонента инфраструктуры представляет ключевое звено для развития остальных компонент посредством регламентации процедур разрешительно-запретительного характера;
- материальная компонента создается на временной основе, характеризуется невысоким качеством исполнения, принимается в эксплуатацию по формальным критериям. Ее со-

^{*} Таковые всегда учитываются в международной практике внешнеэкономической деятельности при развертывании программ международного маркетинга.

здание производится не из потребностей рынка и нужд клиентских слоев, а на основе волюнтаристских решений высших управленцев в соответствии с их взглядами на экономический прогресс;

- материальная компонента не позволяет применять логистические принципы ее организации и эффективно внедрять маркетинговые новации в практику общехозяйственной деятельности.

Учитывая двойное назначение большинства инфраструктурных блоков ИВЭД, они так размещены в системе, что часть из них находится внутри нее, испытывая влияние внутренней маркетинговой среды и одновременно участвуя в ее формировании, а другая их часть находится за пределами системы ИВЭД, и подвергается влиянию внешней маркетинговой среды и также, некоторым образом, участвует в ее формировании, наряду с антропогенными, техногенными и природными факторами возмущений. Такое размещение блоков ИВЭД – частично внутри системы, а частично снаружи, означает, что существует возможность влияния внешней маркетинговой среды не только на систему в целом, но и через каждый отдельный блок через внутренние взаимосвязи. Так как в современных условиях ведения ВЭД процессы финансирования и привлечения финансов занимают большое и всевозрастающее значение, практически не уступающее влиянию управленческих импульсов органов национального регулирования, мы поместили их в своей модели на одном уровне, тем более, что их деятельность переплетается, а связи проходят, как через «фильтр» национального маркетинг-менеджмента, так и минуя его на международном уровне. Внутри системы ИВЭД управляющие импульсы и фарватеры финансирования проходят параллельно через фильтр маркетинг-менеджмента, а вне системы ИВЭД управленческие структуры и финансовые организации обмениваются импульсами взаимовлияния вне фильтра национального маркетинг-менеджмента. Остальные блоки ИВЭД размещены в системе ИВЭД за фильтром маркетинг-менеджмента, в соответствии со своим рангом влияния в системе. Как уже упоминалось, блок «таможня» находится целиком внутри системы ИВЭД, остальные блоки входят в системную целостность ИВЭД частично. Тем не менее, части блоков ИВЭД, входящих в ее систему представляют из себя триединую структуру общности материальной, институциональной и персональной компонент.

В ходе функционирования системы инфраструктуры ВЭД управленческие импульсы и фарватеры финансирования достигают институциональных и персональных компонент отдельных блоков ИВЭД, на которые они и призваны воздействовать. Так и сигналы обратной связи, исходящие из каждого блока ИВЭД возвращаются, проходя через фильтр маркетинг-менеджмента, в институциональные и персональные компоненты органов государственного регулирования и финансовых организаций. Внутреннее маркетинговое пространство инфраструктуры ВЭД формируется под совместным влиянием всех блоков ИВЭД. Маркетинговые решения (государственный (законодательный) маркетинг, маркетинг территорий, инновационный маркетинг, внутренний маркетинг и маркетинг-менеджмент)*, реализуясь внутри каждого из блоков ИВЭД, в ходе их системного взаимодействия оказывают определенное взаимовлияние друг на друга и, тем самым, формируют внутреннее маркетинговое пространство.

При таком представлении системы инфраструктуры ВЭД, инфраструктура внешней торговли будет являться частным случаем ИВЭД.

Конкретные вопросы существования и функционирования каждого из блоков ИВЭД, их основные связи и взаимовлияния, а также состояние их компонент, развитие маркетинга в инфраструктурных составляющих ИВЭД, влияние маркетинговых новаций внутри каждого блока представляют собой актуальную проблему, решение которой может способствовать большей устойчивости национальной инфраструктуры ВЭД к внешним негативным изменениям экономических конъюнктур мирового масштаба и одновременно способствовать большей эффективности в осуществлении внешнеэкономической деятельности России.

ЛИТЕРАТУРА

1. Воронкова О.Н., Гришин Д.Ю., Кравцов С.С. и др. Структурно-отраслевые проблемы внешнеэкономических связей: воспроизводственный аспект. Монография / Под. ред. В.И. Самофалова Ростов н/Д, 2004.

* Данные крупные направления развития маркетинга органично включают в себя все остальные маркетинговые решения.

2. Ноздрева Р.Б., Синецкий Б.И., Кормышев В.В. и др. Организация и управление внешнеэкономической деятельностью: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 10. М., 2000.
3. Федько В.П., Бондаренко В.А. Внешняя торговля и формирование общехозяйственной инфраструктуры в контексте глобализации. Монография. Ростов н/Д, 2005.
4. Jochimsen R. Theorie der Infrastructur. Tubungen, 1996.

ВАСИЛЕНКО Е.П.

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ОПРЕДЕЛЕНИЕМ ТАМОЖЕННОЙ СТОИМОСТИ ТОВАРА В КОНТЕКСТЕ ТРЕБОВАНИЙ МИРОВОЙ ТОРГОВЛИ

Экономический вестник Ростовского государственного университета

2007 Том 5 №3 Часть 3

Одной из характерных черт современной России является расширение внешнеэкономических связей посредством активного включения нашей страны в систему мирового хозяйства.

Тесное сотрудничество России с ВТО, возрастающий объем международной торговли требует от таможенных органов все более оперативных и адекватных действий для ускорения пропуска через границу товаров, транспортных средств и физических лиц.

Одним из важных направлений деятельности таможенных органов является контроль таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу России.

С принятием нового Таможенного кодекса РФ таможенный контроль будет организован с применением новых методов, таких, как анализ и управление рисками, системный подход, выборочный контроль с соблюдением принципа разумной достаточности и оценки экономической эффективности принятых мер. Это позволит эффективнее бороться с нарушениями таможенного законодательства, одновременно упрощая таможенные процедуры для участников ВЭД.

Кроме того, «центр тяжести» контрольных мероприятий, проводимых таможенными органами, будет перенесен с таможенного оформления на контроль после выпуска товаров. Таким образом, возрастет роль функциональных подразделений по контролю таможенной стоимости.

Овладение системными знаниями и их практическое использование в управленческой деятельности составляют основу научного подхода к принятию решения. «Системный подход – это общенаучная методология качественного исследования и моделирования различных объектов и процессов как систем» [1, ст. 14]. Системный подход – это фундамент современной методологии изучения и управления сверхсложными объектами, которыми являются социально-экономические, организационные и информационно-технические системы. К этому же классу объектов, несомненно, относится и система управления определением таможенной стоимости, результатом функционирования которой является принятие того или иного управленческого решения.

Т. е. сотруднику таможенного органа в итоге обработки всего массива программных инструментов по выявлению таможенных рисков и управлению таможенной стоимостью, все равно придется принимать решения в каждом конкретном случае и нести за него персональную ответственность.

Рассмотрим принятие управленческого решения с точки зрения системного подхода.

Принятие решений в таможенном деле представляет собой сложный систематизированный процесс, состоящий из ряда этапов и стадий, начинающихся с формулировки проблемы и заканчивающийся совершением действий, решающих эту проблему.

Системный анализ управления в таможенном деле предполагает, что таможенная система разбивается, с одной стороны, на подсистемы, элементы, с другой - на операции, этапы и действия, до тех пор, пока не будет достигнут уровень, когда решение принять невозможно.

Существует несколько подходов к выделению проблем, где необходимо принимать решение. Многое здесь зависит от критерия, выбранного для такого деления. Рассматривается

весь процесс принятия решения в таможенной деятельности как функция проблемы, выбора решения и принятия решения.

В случае деления процессов управления на параллельные и последовательные, процесс принятия решения при контроле таможенной стоимости можно причислить к последовательным. На этом этапе решение производится согласно специализированным функциям внутри систем или подсистем таможенных органов, т.е. организован последовательный процесс управления отдельными, небольшими операциями, этапами или процедурами. В результате каждый миниэлемент представляет набор должностных инструкций, указаний и процедур, необходимых для выполнения технологической схемы контроля корректности определения таможенной стоимости.

В таможенной системе управления сотрудники таможенных отделов, решающие проблемы, в частности контроля таможенной стоимости, должны быть обеспечены набором заранее подготовленных информационных таможенных программ. И, как это ярко проявляется именно при принятии решения по таможенной стоимости, при наличии разнообразных или нестандартных входов согласно делегированным полномочиям они должны из набора альтернативных решений выбрать наиболее правильное решение либо делегировать решение на более высокий уровень управления.

Имея полную картину каждой части таможенных операций, представляется возможным системно проанализировать самые небольшие приемы действий таможенной системы и при этом сохранить связь частей и целого. В дальнейшем существует задача перейти к синтезу системы программно-целевой модели управления с помощью информационных таможенных технологий и программных средств, учитывая, что под синтезом понимается соединение, составление частей предмета, расчлененного в процессе анализа, установление взаимодействия и связей частей. В процессе системного синтезирования познается нечто новое: взаимодействие частей как целого. Системный синтез позволяет иметь полную мини-модель каждой подсистемы или элемента системы и тем самым создать целостную картину таможенно-программных операций и приобрести возможность более правильно и эффективно сформировать структуру управления процессом контроля таможенной стоимости.

Все больше возрастает роль и область применения системного подхода, связанного с адаптацией российской системы определения таможенной стоимости к требованиям рамочных стандартов безопасности и облегчения мировой торговли.

Являясь государственными организациями, контролирующими международные грузовые потоки и управляющими международным перемещением грузов, таможня находится в уникальном положении, позволяющем повысить безопасность мировой цепи поставок товаров и способствовать социально-экономическому развитию посредством сбора доходов и облегчения торговли. При этом, системный подход должен сыграть роль методологического средства, с помощью которого будут выявлены и предотвращены стоимостные и другие риски, а также различные угрозы.

Повышение безопасности международной цепи поставок товаров является лишь одним шагом в общем процессе укрепления таможни и подготовки ее к XXI веку. Соответственно, для того, чтобы развить существующие программы и методы работы и, пойти дальше, члены ВТО разработали режим, который позволит повысить безопасность международной торговли и облегчить ее. Речь идет о Рамочных стандартах безопасности и облегчения мировой торговли (далее «Рамочные стандарты»), которые представляют собой «набор принципов и стандартов» [3. п. 25], и предлагают их для принятия в качестве минимума того, что должно быть сделано членами ВТО. Рамочные стандарты ВТО, в свою очередь, также следует рассматривать как систему, которая состоит из четырех основных элементов.

Во-первых, они предусматривают гармонизацию требований в отношении предварительного электронного уведомления о грузе при входящих, исходящих и транзитных отправлениях.

Во-вторых, все страны, присоединяющиеся к Рамочным стандартам, берут на себя обязательство последовательно подходить к вопросам управления рисками с целью решения вопросов безопасности.

В-третьих, Рамочные стандарты требуют, чтобы по обоснованному запросу принимающей страны, основанному на сопоставимой методике отслеживания рисков, таможенная

служба направляющей страны производила досмотр контейнеров и грузов повышенного риска при экспорте, желательно с использованием неинтрузивной аппаратуры обнаружения.

В-четвертых, в Рамочных стандартах определяются льготы, которые таможенные службы будут предоставлять компаниям, соблюдающим минимальные стандарты безопасности международной цепи поставок товаров и использующими эффективные методы работы.

Каждый из этих элементов целенаправлен и автономен, но применение их в совокупности дает синергический эффект, проявляющийся в обеспечении безопасности мировой торговли в целом.

Не для кого не секрет, что досмотр каждой партии грузов представляет собой неприемлемое и ненужное бремя. Фактически, досмотр каждой партии грузов просто парализует мировую торговлю. Поэтому в современных условиях таможенные органы используют автоматизированные системы управления рисками («таможенный риск» определяется, как: «вероятность несоблюдения таможенного законодательства Российской Федерации»), обусловленными самыми разными факторами по целому ряду вопросов. В таких условиях таможенные службы не должны обременять международное торговое сообщество различными наборами требований, направленных на повышение безопасности и облегчения торговли, а должны признать какие-то иные другие международные стандарты. Должен существовать единый набор разработанных ВТО международных таможенных стандартов, которые не дублировали бы другие требования, установленные на межправительственном уровне, и не вступали с ними в противоречие.

Таким образом, использование системы управления рисками, а следовательно, системного подхода, в таможенном деле приобретает международный характер.

Теперь проанализируем, какие изменения должна претерпеть система управления рисками хотя бы на примере системы управления определением таможенной стоимости с учетом требований Рамочных стандартов безопасности. Ведь, один из самых главных рисков был, есть и будет стоимостной риск. А для этого дадим определение системы управления определением таможенной стоимости – система управленческих процедур и методов практики, систематическое применение которых, предоставляет в распоряжение таможенных служб информацию, необходимую для работы с транспортными операциями или товарными партиями, которые минимизируют стоимостной риск.

Представим себе груз повышенного стоимостного риска, т.е. такой груз, по которому недостаточно ценовой информации для того, чтобы считать его грузом низкого риска, в отношении которого тактическая разведка представила данные, свидетельствующие о повышенном риске или который определен как отправка, признанная отправкой повышенного риска по методике бальной оценки рисков на основе элементов данных, характеризующих безопасность.

Риски, с которыми сталкиваются таможенные службы, уменьшаются в той мере, в какой таможенные службы могут полагаться на меры, принимаемые их партнерами в торговом сообществе с целью оценки и минимизации угроз для собственной цепи поставок товаров. Поэтому компании, которые проявляют подлинную готовность повышать безопасность цепи поставок товаров, оказываются в выигрыше. Минимизация рисков, таким образом, позволяет таможенным службам выполнять свои функции по обеспечению безопасности и по облегчению законной торговли.

В рамках этой организации, перемещающей данный груз повышенного стоимостного риска, в соответствии с Рамочными стандартами безопасности, при пересечении таможенных границ необходимо заранее предоставить всю имеющуюся у нее ценовую информацию о своей отправке, прайс-лист завода изготовителя и т.п. Этого можно добиться только с помощью предварительного электронного информирования, т. е. предоставление автоматизированных данных о компании, торговле, анализ аналогичных ситуаций и показатели относительной безопасности цепи поставки товаров данной торговой компании. Например, входящая в «опору Рамочных стандартов» «таможня-бизнес» практика сертификации и валидации системы безопасности пункта происхождения способствует снижению риска и уменьшает, таким образом, сферу целевого отбора. Предприниматель должен сделать все, чтобы максимально снизить стоимостные таможенные риски в цепи поставки своего товара.

Таможенные же органы в свою очередь, в соответствии с требованиями Рамочных стандартов, должны обеспечить все необходимое для содействия упрощению перемещения товара через таможенные границы. В рамках этого необходимо обеспечение ненужного дублирования мер контроля и т. д.

Т.е. в российской таможене к принятию решения по таможенной стоимости целесообразно подходить системно. Целесообразно выделить все имеющейся информации в подсистемы: 1) информация о стоимости на аналогичные товары, имеющаяся в таможене; 2) информация по всевозможным стоимостным рискам; 3) информация о проведенных мерах таможней страны-импортера; 4) информация, полученная от участника ВЭД, позволяющая минимизировать риски. Каждую из этих подсистем проанализировать, далее сопоставить и в итоге принять правильное решение по таможенной стоимости. Это позволит исключить дублирование любых форм контроля таможенной стоимости, поскольку соответствующий контроль был проведен ранее: или на таможне убытия со страны-экспортера или в таможне прибытия страну-импортер. К применению мер по минимизации стоимостных рисков также следует подходить системно и индивидуально в каждом конкретном случае. Здесь следует исключить формальный подход, так часто применяемый в таможенном деле, и сделать все, чтобы не создавать препятствия внешнеэкономической деятельности.

Таким образом, можно говорить о переходе от пост-контроля управления определением таможенной стоимости, который сейчас применяется на практике, к контролю предшествующему перемещению грузов («пред-контроль»). Ведь пост-контроль иногда уже проводить поздно, когда груз ушел, и фирмы такой нет.

Эффективность организации управления таможенной стоимостью на основе системного подхода достаточно высока: ускоряется как процесс таможенного оформления, так и ожидаемое повышение его качества, т.е. произойдет минимизация стоимостных рисков. А самое важное, осуществляется адаптация системы управления таможенной стоимостью к требованиям международного сообщества.

Уходит необходимость запроса дополнительных документов для подтверждения таможенной стоимости, потому что добросовестный участник ВЭД побеспокоился об их наличии; не надо будет брать пояснение о корректности контрактной цены, поскольку оно уже будет прислано таможне с помощью предварительного электронного информирования и декларирования. Таким образом, подходу системно в каждом конкретном случае можно исключить многие меры [2, ст. 7], направленные на минимизацию стоимостного риска, что позволит ускорить процесс таможенного оформления товаров и мировой торговли в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Макрусев В.В. Основы системного анализа. М.: РТА, 2006.
2. Приказ Государственного Таможенного Комитета России № 696 от 18.07.2004 // Информационно-справочная система «Консультант плюс».
3. Рамочные стандарты безопасности и облегчения мировой торговли // <http://www/customs.ru/>

ВОЛОХОНСКИЙ Ю.Н.

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ КРЕДИТНЫХ СОЮЗОВ

Практика показала, что в настоящее время наибольших успехов в своей деятельности кредитные потребительские кооперативы (КПК) достигли в тех регионах, где налажены нормальные взаимоотношения с местной властью – это Волгоградская, Саратовская, Ростовская, Кемеровская, Вологодская, Самарская, Челябинская области; республики – Марий Эл, Чувашия, Удмуртия, Татарстан, Адыгея, Саха-Якутия; Краснодарский край, Ставропольский край, Алтайский край и др. [4, 3].

В большинстве этих регионов кредитная кооперация включена в качестве составляющей в программы социально-экономического развития села. В ряде регионов приняты целевые программы развития сельской кредитной кооперации [2].

В последнее время Администрации субъектов Федерации стали видеть в КПК граждан структуры, реально способствующие решению социально-экономических проблем в регионах. Например, Ассоциация кредитных союзов Алтая (АКСА) с 2002г. включена в краевую программу поддержки малого предпринимательства, предусмотрено финансирование кредитной кооперации из бюджета Алтайского края. Через Алтайский фонд поддержки малого предпринимательства Администрацией края был выделен 1 млн. рублей, из которого, в рамках программы АКСА «Малый бизнес», займы получили семь кредитных кооперативов [4].

В рамках трехлетней программы «Развитие и поддержка малого предпринимательства в Ленинградской области на 2002-2005 годы» принята подпрограмма по развитию кредитной кооперации. В 2003г. на эти цели выделено 1,3 млн. рублей

Администрация Кемеровской области, Распоряжением № 307-р от 19 апреля 1994 года, одобрила создание Кузбасского центра кредитных союзов в г.Кемерово. Разработана серьезная программа развития кредитных союзов Кузбасса. Ежегодно эта программа пересматривается. Система, сложившаяся в Кузбассе имеет большое сходство с Ростовской [2, 1]. Здесь на уровне областной власти вопросы КПК ведет Комитет по экономике, а на межведомственном уровне – Координационный совет.

Впечатляюще выглядит на сегодняшний день деятельность кредитных кооперативов Волгоградской области: по последним данным в области действуют 47 районных кредитных кооперативов (1-й уровень), объединенных в Волгоградский областной сельскохозяйственный потребительский кредитный кооператив «Содружество» (2-й уровень). Многие районные кредитные кооперативы имеют свои представительства и филиалы в селах и хуторах (всего 103 филиала и представительства). Система сельских кредитных кооперативов Волгоградской области в общей сложности объединяет 32 тыс. членов и динамично развивается. В Волгоградской области на основе ГК РФ и ранее перечисленных федеральных законов принят ряд действующих нормативных документов, способствующих развитию кредитных кооперативов:

- закон Волгоградской области от 18 апреля 1997г. № III-ОД «О защите прав пайщиков сельскохозяйственных кредитных кооперативов, зарегистрированных на территории Волгоградской области»;
- постановление главы Администрации Волгоградской области от 10 августа 1999г. № 541 «О создании фонда гарантий и поддержки сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов Волгоградской области»;
- распоряжение главы Администрации Волгоградской области от 1 июля 2002г. № 603-р «О мерах по дальнейшему развитию кредитных потребительских кооперативов»;
- закон Волгоградской области от 27 мая 2002г. № 706-ОД «О государственном контроле и надзоре за деятельностью кредитных потребительских кооперативов граждан».

Таким образом, в Волгоградской области система поддержки кредитной кооперации базируется на двух областных законах и реализуется соответствующим отделом Администрации области, а также Волгоградской Ассоциацией КПК.

Местные органы власти могут освободить кредитные кооперативы полностью или частично от местных налогов. Такое право предоставлено им ст. 8 Федерального закона от 25 сентября 1997 г. № 126-ФЗ «О финансовых основах местного самоуправления в РФ».

Более подробно рассмотрим функционирование и развитие системы кредитной потребительской кооперации в Ростовской области [2, 1].

Так, в Ростовской области созданы и действуют различные институты, основной либо одной из задач которых является поддержка и развитие сети кредитных кооперативов. Их можно условно разделить на две большие группы [2, 1]:

- 1) институты государственной власти и местного самоуправления;
- 2) общественные институты.

В первую группу входят:

- администрация области;
- министерство экономики, международных и внешнеэкономических связей;
- министерство сельского хозяйства и продовольствия;

- министерство строительства, архитектуры и жилищно-коммунального хозяйства;
- соответствующие подразделения органов местного самоуправления.

Вторая группа представлена такими институтами, как:

- Южно-Российская ассоциация кредитных союзов;
- Южно-Российский Фонд развития кредитных союзов;
- Фонд стандартизации кредитных союзов;
- Общество Международного Развития Дежардэн;
- областные и местные профсоюзные организации.

Особенностью Ростовской области, является сращивание первой и второй группы в лице Областной межведомственной комиссии по развитию кредитной потребительской кооперации. Она является основным связующим звеном, позволяющим координировать усилия органов государственной власти субъекта Федерации, органов местного самоуправления и общественных институтов.

Основной целью Комиссии является «...координация работы министерств, управлений, департаментов, комитетов и отделов Администрации области, органов местного самоуправления, территориальных органов федеральных органов исполнительной власти, объединений, союзов и ассоциаций предприятий в части проведения в области политики по развитию КПК, а также отработке механизмов реализации программы развития КПК в Ростовской области» [2].

Основными задачами Областной межведомственной комиссии по развитию КПК являются:

- а) разработка предложений по реализации программы развития КПК в Ростовской области, а также осуществление контроля развития КПК и соблюдением мер социальной защиты населения;
- б) координация работы по подготовке предложений и проектов законов и иных нормативных правовых актов по вопросам развития КПК в Ростовской области;
- в) рассмотрение предложений о повышении эффективности деятельности потребительских обществ финансовой взаимопомощи;
- г) анализ и оценка хода развития КПК в Ростовской области;
- д) организация работы по разъяснению положений механизма деятельности кредитных организаций и их социально-экономического значения.

Комиссия для осуществления возложенных на неё задач имеет право:

- а) запрашивать в установленном порядке от федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти Ростовской области и других субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, а также предприятий, учреждений и организаций необходимую информацию по вопросам, относящимся к ведению Комиссии;
- б) образовывать в установленном порядке временные рабочие группы для подготовки предложений по отдельным проблемам;
- в) заслушивать представителей федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления и принимать решения по вопросам, отнесенным к её компетенции;
- г) взаимодействовать с органами исполнительной и законодательной власти Ростовской области.

Далее остановимся более подробно на особенностях функционирования представленных институтов [2, 1].

Администрация Ростовской области стала с 1998 года активно поддерживать кредитно-потребительское движение. Для обеспечения динамичного роста кредитных кооперативов Ростовской области Постановлением Губернатора № 365 от 05.08.2003 г. были приняты «Концепция (основные направления) развития системы кредитной кооперации в Ростовской области на 2003–2005 и на 2006–2010 годы». Разработка Концепций обуславливалась необходимостью усиления эффективности областной и муниципальной поддержки развития сельского хозяйства, предпринимательства, потребительского кредитования населения (в т.ч. микрофинансирования) и ипотечного кредитования. Важным моментом в реализации системного подхода, положенного в основу Концепции, является активное взаимодействие областной администрации с организациями саморегулирования кредитной кооперации.

Администрация области выполняет, прежде всего, контрольные функции. Механизм осуществления контроля деятельности сети кооперативов опосредованно реализован через

систему аккредитации кредитных кооперативов при Областной Комиссии. При поддержке Администрации Ростовской области разработан программный комплект «Кредит офис», позволяющий полностью автоматизировать работу кредитного кооператива, подготовлено положение об аккредитации КПК – единственный в своем роде документ, предусматривающий возможность текущего контроля за деятельностью КПК и регулирования развития КПК в Ростовской области. Выпускается информационно-аналитический журнал «Вопросы кредитной кооперации». Поддержка Администрации вывела кредитно-потребительское движение в Ростовской области на качественно новый уровень.

Различные подразделения органов местного самоуправления участвуют в поддержке сети кооперативов на местах.

Институты государственной власти осуществляют и другие функции, направленные на развитие КПК в Ростовской области.

Южно-российская ассоциация кредитных союзов (ЮРАКС) как организация, функционирующая на основе федерального законодательства, выступает как единый орган, в полномочия которого делегированы кооперативами следующие функции [1]:

- развитие и координация движения кредитных союзов, общественных организаций и других общественных объединений, обеспечивающих доступность финансовых услуг широким слоям населения;
- защита интересов членов Ассоциации в государственных органах РФ и международных организациях, обеспечение равных возможностей участия своих членов в российском и международном движении кредитных союзов, укрепление их экономического и социального статуса.

Кроме того, Ассоциация:

- разрабатывает общую стратегию движения кредитных союзов, что отражено в разработанном и утвержденном бизнес-плане;
- развивает систему финансовых, операционных и иных стандартов, качества услуг для членов Ассоциации;
- представляет интересы членов Ассоциации в государственных органах и международных организациях;
- создает систему образовательных услуг, в том числе учебно-методические центры;
- разрабатывает систему юридических, методических, консультационных услуг, создаёт службы или предприятия для оказания этих услуг членам Ассоциации;
- обеспечивает условия равного участия членов Ассоциации в международных программах развития кредитных союзов;
- осуществляет пропаганду идей и принципов кредитных союзов;
- распространяет информацию о своей деятельности.
- проводит конференции, встречи, семинары, иные мероприятия как самостоятельно, так и совместно с другими органами и организациями в соответствии с действующим законодательством;
- осуществляет иные функции.

Таким образом, из функций, которые выполняет Ассоциация, видна ее особая роль в механизме взаимодействия структур в поддержке кредитной потребительской кооперации. По сути, ЮРАКС является единственной организацией, которая системно и планомерно занимается развитием кредитной кооперации.

С 2001 года действует Южно-Российский Фонд развития кредитных союзов, задача которого – пополнение фонда финансовой взаимопомощи кредитных потребительских кооперативов. С 2002 года действует Фонд стандартизации, осуществляющий материально-техническое оснащение КПК.

Общество Международного развития Дежардэн (Квебек, Канада) (ОМРД) уже в течение нескольких лет реализует на территории России, в том числе и в Ростовской области, проект «Развитие кредитных союзов в России». Этот проект финансируется Агентством Международного Развития Канады.

- ОМРД в механизме поддержки кооперативного движения выполняет следующие функции:
- предоставляет в распоряжение Администрации области, ЮРАКС и уже действующих городских и сельских ссудо-сберегательных кооперативов специалистов в области маркетинга, права, финансов, образовательных программ и др.;
 - оказывает помощь Ассоциации в бизнес-планировании, финансировании ее деятельности и реализации программы поддержки и развития кредитных кооперативов;
 - участвует в разработке стандартов деятельности КПК и других нормативных документов Ростовской области.

Важнейшим шагом в поддержке кредитного кооперативного движения в Ростовской области со стороны ОМРД является создание Фонда развития (Фонда финансовой взаимопомощи). Основная цель Фонда – предоставление финансовых ресурсов кооперативам для обеспечения их уставной деятельности.

Профсоюзные организации различных уровней от областного до профячеек на предприятиях непосредственно участвуют в создании на их базе кредитных кооператив.

Таким образом, в Ростовской области уже созданы и эффективно работают основные элементы системы кредитной потребительской кооперации [2, 1], опыт деятельности которых может быть применен и на федеральном уровне, а так же в других регионах РФ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Волохонский Ю.Н., Потопахин В.А. Развитие и моделирование кредитных союзов в России. М.: Вузовская книга, 2006.
2. Методическое пособие по кредитной кооперации. Вып. 2. Ростов н/Д: Министерство экономики, торговли, международных и внешнеэкономических связей, 2004.
3. Пахомов В.М. Кредитная кооперация: теория и практика. Научное издание. М.: ФГНУ «Росинфографтех», 2002.
4. Транкова Л.Г. Учреждения мелкого кредита: исторический опыт России и современные проблемы // Деньги и кредит. 2000. № 10.

ВОРОШИЛОВА О.В.

РАЗВИТИЕ СФЕРЫ МУНИЦИПАЛЬНЫХ УСЛУГ В РАМКАХ РЕАЛИЗАЦИИ АДМИНИСТРАТИВНОЙ РЕФОРМЫ

Начало XXI века в нашей стране ознаменовалось серьезным реформированием организаций государственной и публичной власти, целью которого стало повышение эффективности деятельности по удовлетворению потребностей гражданина, общества и государства.

Принятие Федерального закона от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», стало важным шагом в совершенствовании правовой базы осуществления местного самоуправления в России. Вместе с тем по мере реализации федерального закона все более значимой становится задача его финансового обеспечения.

Так, в большинстве муниципальных образований, особенно со слабо развитой налоговой базой, местные бюджеты формируются в основном за счет финансовой помощи из бюджетов субъектов Российской Федерации. В плане развития муниципального сектора экономики на 2007 год установлено, что в ряде субъектов Российской Федерации прогнозируется дефицит местных бюджетов на уровне 38,3 млрд рублей. Однако, по экспертным оценкам Счетной палаты Российской Федерации, «скрытый» дефицит местных бюджетов значительно выше прогнозируемого [1, с. 23].

И здесь возникает проблема в необходимости достаточного финансового обеспечения полномочий органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов

местного самоуправления муниципальных образований по реализации конституционных гарантий, касающихся предоставления гражданам общественных услуг в сферах образования, здравоохранения и в социальной сфере.

Как следствие управление, основанное на финансовых интервенциях, должно сочетаться с эффективным использованием собственного экономического потенциала, таящегося в сфере муниципальной деятельности по организации и оказанию муниципальных услуг, которые необходимо рассматривать с традиционной хозяйственной, управленческой точки зрения, поскольку услуга имеет определенного потребителя, им заказана, в ряде случаев оплачена, в том числе с определением качества и других характеристик.

С точки зрения экономической науки, сфера услуг – это совокупность отраслей экономики, предоставляющих услуги как специфический товар предприятиям и населению. Услуга же может быть определена как некоторое действие, которое производитель услуг может предложить потребителю, которое, в основном, не осязаемо и не приводит к завладению чем-либо.

Согласно энциклопедическому словарю, толкование понятия «услуга» дано в соответствии с межгосударственным стандартом ГОСТ 30335-95/ ГОСТ Р 50646-94 «Услуги населению. Термины и определения»: «Услуга – результат взаимодействия исполнителя и потребителя собственной деятельности исполнителя по удовлетворению запросов потребителя» [10, с. 735].

Как экономическая категория услуга обладает следующими особенностями, она выступает как полезный эффект, или как полезная деятельность, но в обоих случаях удовлетворяющая определенные духовные и бытовые потребности членов общества. В любом случае – это полезное действие труда, занятого в этой сфере, результаты которого выступают в виде услуги.

По этому поводу К. Маркс заметил: «Известного рода услуги, иными словами, потребительные стоимости, представляющие собой результат известных видов деятельности или труда, воплощаются в товарах» [5, с. 203–204] и вместе с тем эти услуги наделены «...самостоятельной формой, обособленной как по отношению к производителю, так и по отношению к потребителю, которые, следовательно, способны сохранять свое существование в промежутке времени между производством и потреблением и, стало быть, могут обращаться в течение этого времени как пригодные для продажи товары» [5, с. 203–204]. Отсюда можно сделать вывод, что по своему существу услуги относятся к предметам потребления и потребляемые в процессе их производства.

Интересная точка зрения, предложена В.В. Котилко и И.И. Саниным. Они отмечают: «... под сферой услуг обычно понимают совокупность отраслей народного хозяйства, результаты деятельности которых выражаются в предоставлении удобств» [4, с. 10]. Основываясь на том, что труд в сфере услуг не материализуется в вещах, они выделяют четыре вида услуг:

- услуги материального производства (транспорт, связь, бытовое обслуживание);
- услуги социально-культурной сферы (физическая культура, наука, образование, искусство);
- услуги удовлетворения первоочередных потребностей населения (торговля, жилищно-коммунальное обслуживание, здравоохранение);
- услуги денежного обращения (финансовые, банковские, кредитование, страхование).

Появление же в российской управленческой практики словосочетания – «государственная (муниципальная) услуга» – стало трактоваться как реальный, поддающийся стандартизации и контролируемый по качеству «конечный продукт» деятельности органов исполнительной власти. При этом одной из задач административной реформы стало установление прямой зависимости оценки деятельности указанных органов и наделения их бюджетными ресурсами от перечня, объема и качества предоставления государственных услуг гражданину, некоммерческой организации или бизнесу. Такая вполне логичная установка при своей реализации оказалась сопряженной с рядом специфически российских проблем, первой из которых была юридическая неопределенность самого термина, но исходя из практики использования словосочетания «государственная услуга» в подзаконных актах Правительства РФ, в рекомендательных материалах федеральных министерств, а также используя попытки разработчиков второго этапа административной реформы пояснить её терминологию [7], Бюджетный кодекс РФ зафиксировал следующую интерпретацию данного понятия.

Государственные (муниципальные) услуги физическим и юридическим лицам – услуги, оказываемые физическим и юридическим лицам в соответствии с государственным (муниципальным) заданием органами государственной власти (органами местного самоуправления), бюджетными учреждениями, иными юридическими лицами безвозмездно или по ценам (тарифам), устанавливаемым в порядке, определенном органами государственной власти (органами местного самоуправления) [11].

Другая трактовка этого понятия предполагает, что государственная услуга – это услуга соответствующего органа власти, выражающаяся в совершении действия и (или) принятия решений, влекущих возникновение, изменение или прекращение правоотношений или возникновение документированной информации (документа) в связи с обращением гражданина

или организации в целях реализации их прав, законных интересов, либо исполнения возложенных на них нормативно правовыми актами обязанностей [2, с. 95].

В рамках административной реформы стандартизация и регламентация предоставления той или иной государственной услуги ориентированы исключительно на процесс оказания услуги и менее всего стандартизируют саму эту услугу.

Эту мысль подчеркивает и председатель Совета Федерации, лидер партии «Справедливая Россия» Сергей Миронов: «Необходимо ввести стандарты оказания услуг населению государственными и муниципальными органами власти. Ни один человек не должен проводить в очереди в чиновничий кабинет больше 20 минут» [6].

Стандартизируется и регламентируется только организация взаимодействия по поводу конкретной государственной услуги (в том числе процедуры обжалования методов и форм их получения) без обсуждения качественного ее содержания. Видимо, предполагается, что эта сторона вопроса должна регламентироваться особо.

В соответствии с принципами, закрепленными в статьях 18 и 35 Федерального закона от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» под муниципальными услугами следует понимать не просто услуги, которые в той или иной форме оказываются со стороны муниципального образования, а те из них, которые в силу определенных нормативных требований должны быть им обеспечены и организация оказания которых, на территории муниципального образования, осуществляется органами местного самоуправления, направлена на удовлетворение потребностей местного сообщества и индивидуального потребителя [3].

Муниципальные услуги могут оказываться как органами местного самоуправления, так и различными хозяйствующими субъектами. Случаи оказания услуг непосредственно органами местного самоуправления ограничены, при этом антимонопольное законодательство Российской Федерации запрещает совмещение функций органов местного самоуправления с функциями хозяйствующих субъектов, т. е. органы местного самоуправления не вправе непосредственно осуществлять предпринимательскую деятельность. Это означает, что органы местного самоуправления непосредственно могут оказывать населению лишь бюджетные услуги бесплатно или иные услуги с компенсацией расходов на их оказание, услуги на безвозмездной основе или с компенсацией расходов на их оказание органам государственной власти и органам местного самоуправления иных муниципальных образований. Обычно органы местного самоуправления непосредственно предоставляют услуги другим органам публичной власти, а услуги населению органами местного самоуправления оказываются только в небольших муниципальных образованиях (сельских поселениях). Главное – должна быть оказана качественная услуга при минимуме расходов из местного бюджета.

Заместитель председателя Правительства РФ Сергей Нарышкин подчеркнул, что важнейшим направлением является упорядочение работы по платным госуслугам – «Необходимо минимизировать перечень платных госуслуг, чтобы размер платы за каждую услугу был очень четко обоснован» [9].

При организации оказания муниципальных услуг перед органами местного самоуправления встают, по меньшей мере, две взаимосвязанные задачи:

- во-первых, это обеспечение ассортимента (количества) и качества предоставляемых услуг, соответствующее полномочиям муниципального образования по решению вопросов местного значения;
- во-вторых, формирование оптимального соотношения различных форм оказания услуг, создание условий для оптимальной инфраструктуры оказания муниципальных услуг. То есть наряду с тем, что муниципальное образование отвечает за предоставление услуг населению, оно в основном должно заниматься обеспечением гарантированного получения этих услуг на территории муниципального образования через организацию системы предоставления услуг.

Способами организации предоставления муниципальных услуг могут являться:

- поддержка и содействие населению;
- организация населения (при заказе населением услуг самостоятельно);
- субсидии гражданам;
- концессия;
- создание условий для развития предпринимательства;
- выбор поставщика, заключение и контроль исполнения контракта;
- межмуниципальное сотрудничество;
- передача осуществления части полномочий;
- создание самостоятельных хозяйствующих субъектов.

Большое значение в выборе способа организации оказания услуги играют источники возможного финансирования услуги: можно ли оказать эту услугу за счет средств населения, или она может финансироваться только из бюджета муниципального образования.

Существуют три принципиально разных способа оплаты муниципальных услуг: 1) за услугу платит ее потребитель по установленному тарифу, обеспечивающему рентабельную работу поставщика услуг; 2) за услугу платит орган МСУ из местного бюджета; 3) долю услуги оплачивает потребитель, а другую долю – бюджет. Если осуществляется полное или частичное финансирование муниципальных услуг за счет бюджетных средств, то здесь в роли заказчика выступает орган МСУ, а исполнитель услуги определяется через муниципальный заказ (соглашение между органом МСУ и подрядной организацией о выполнении работ (услуг) за счет средств местного бюджета).

Согласно Общероссийскому классификатору услуг населению (ОКУН), который был принят и введен в действие постановлением Госкомстата России 28.06.1993 г. № 163, все платные услуги сведены в следующие группы: бытовые услуги; услуги пассажирского транспорта; услуги связи; жилищные услуги; коммунальные услуги; услуги учреждений культуры; туристско-экскурсионные услуги; услуги физической культуры и спорта; медицинские услуги; санаторно-оздоровительные услуги; ветеринарные услуги; услуги правового характера; услуги банков; услуги в системе образования; услуги торговли и общественного питания; прочие услуги.

Так, бытовые услуги, традиционно занимающие значительный сегмент в сфере услуг муниципальных образований, в потребительском бюджете США, занимают 31%, Англии – 37%, Швеции – 41%, в России – около 13%. Доминирующее место в объеме потребления бытовых услуг занимают парикмахерские услуги, на их долю приходится 31–34%, услуги по ремонту обуви – 30–33%, на услуги химчистки приходится 9–10% [8, с. 119]. Что касается российской практики, то по объему и структуре платных услуг на первом месте стоят услуги пассажирского транспорта – 38%, второе занимают жилищно-коммунальные услуги – 14,7%, третье – услуги связи – 8,4% [8, с. 119].

Организация бюджетных услуг (бесплатных для населения) возможна путем конкурсного выбора поставщика и заключения с ним муниципального контракта либо создания муниципальных хозяйствующих субъектов – муниципальных учреждений и (или) муниципальных предприятий – с выдачей им задания по предоставлению услуг. Предоставление частично платных для населения услуг с оплатой разницы за счет бюджетных средств может быть организовано либо вышеназванными способами, либо путем предоставления населению субсидий на приобретение услуг. Если МУП или МУ поставлены органами МСУ в такие условия, что не могут выполнять свои функции социального характера с выгодой для себя и бюджета, то речь должна идти о пересмотре либо тарифов, либо подходов органов МСУ к ценообразованию услуг или товаров, либо о низком уровне менеджмента, в том числе муниципального.

В тех случаях, когда населению нормами права не гарантировано предоставление услуг за счет средств бюджета, органы местного самоуправления должны создавать условия для самостоятельного приобретения населением услуг. Создание условий может предусматривать:

- принятие и реализацию программ и проектов, обеспечивающих наличие и поддержание инфраструктуры для оказания услуг, развитие предпринимательства в сфере услуг населению, развитие конкуренции на рынке услуг;
- организацию населения для совместного заказа услуг (например, организация проведения собраний собственников жилых помещений для выбора способа управления домом);
- организацию взаимодействия между поставщиками (производителями) услуг и потребителями (например, при снабжении населения топливом, при оказании коммунальных услуг, услуг связи и т.п.);
- заключение концессионных соглашений. Эта форма оказания муниципальных услуг предусматривается Федеральным законом от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» [3];
- организационную поддержку и содействие населению (регулирование, обучение, предоставление информации, защита прав т. п.);
- предоставление материальной помощи и поддержка малоимущих (субсидии, компенсации и т. п.);
- создание организаций, оказывающих услуги.

Однако, несмотря на имеющееся многообразие организационно-правовых форм оказания услуг, в настоящее время органы местного самоуправления не используют всех возможных способов организации оказания услуг.

Выбору эффективных механизмов препятствуют ряд нормативных правовых ограничений, нахождение инфраструктуры оказания услуг в хозяйственном ведении или оперативном управлении муниципальных организаций, ограниченное использование режима муниципальной казны, смешение гражданско-правовых и публично-правовых отношений, недостаточная профессиональная подготовка или грубость должностных лиц.

Проблем очень много и их необходимо оперативно решать. Одни через оптимизацию бюджетного и социально-экономического планирования, работы с населением и освещения

деятельности органов местного самоуправления. Другие через повышение эффективности муниципального управления и разработку единых регламентов предоставления властных услуг – общих и для органов местного самоуправления и для населения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Государственная власть и местное самоуправление // 2006. № 12.
2. *Игнатова Т.В.* Административная реформа в России и за рубежом // Ростов н/Д, 2006.
3. Информационно-справочная база «Консультант Плюс».
4. *Котилко В.В.* Стратегия развития сферы услуг. М.: Сатурн-С, 2003.
5. *Маркс К.* Сочинения // К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. Т. 23.
6. *Мионов С.* Взятка как измена Родине // Аргументы и факты. 18.04.2007. № 16(1381).
7. Распоряжение правительства РФ от 25.10.2005 № 1789-р «Концепция административной реформы в Российской Федерации в 2006–2008 г.» // Информационно-справочная база «Консультант Плюс».
8. *Сухоруков М.М.* К вопросу об определении понятия «услуга» // Маркетинг в России и за рубежом. 2004. № 4(42).
9. Татарстан встретил федеральных чиновников усеченными полномочиями // Время и Деньги (Казань). 24.04.2007. № 74(2529).
10. Управление организацией: Энциклопедический словарь. М.: Издательский Дом ИНФРА-М, 2001.
11. Федеральный закон Российской Федерации от 26.04.2007 № 63-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации в части регулирования бюджетного процесса и приведении в соответствие с бюджетным законодательством Российской Федерации отдельных законодательных актов Российской Федерации» // Российская газета. 28.04.2007.

ГАДЖИЕВ Р.Н. ✧

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА ПОКАЗАТЕЛЯ ВАЛОВОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА

Показатель ВРП может быть использован не только для характеристики динамики экономического роста, но и в качестве критерия оценки уровня развитости и совершенства региональной экономики, так как его величина является определяющей по большинству параметров, характеризующих состояние экономики и социальной сферы. От величины производимого ВРП зависят показатели доходной части бюджета, заработная плата, социальные выплаты и прочие, по которым можно судить о стадии развитости региона, степени совершенства экономических и социальных отношений.

Величина и темпы изменения валового регионального продукта, показатели уровня жизни населения (в том числе фактическое конечное потребление домашних хозяйств), валовые накопления, валовой региональный доход могут служить также и показателями оценки социально-экономического «здоровья» региона. В этом случае оценка потенциала производится на основе определения максимально возможного вклада конкретных отраслей региональной экономики в обеспечение прироста валового регионального продукта в расчете на душу населения.

В качестве исходной точки отсчета нами рассматривается состояние экономики РД на конец 1999 г. Подобный подход позволяет согласовать во времени значения показателей ВРП РД с аналогичными показателями ВВП, заложенными в программу развития Российской Федерации до 2010 г.

Сформулируем теперь целевые установки социально-экономического развития РД и определим параметры ВРП, соответствующие этим целевым установкам.

Фактическое состояние экономики в начальной точке отсчета, за которую приняты результаты 1999 года, характеризуется величиной ВРП РД в объеме 0,57 млрд. дол. (13 940,6 млн. руб.) или 265 дол. в расчете на душу населения. В 2000 году благодаря высоким ценам

на экспортируемую нефть и ряду других конъюнктурных факторов ВРП республики достиг 0,73 млрд. дол. или 340 дол. в расчете на душу населения. На эти же периоды ВВП в расчете на душу населения в среднем по РФ составил соответственно 1279 дол. и 1698 дол., то есть в 4,8–5 раз больше. Как видно из приведенных данных, отставание дагестанской экономики от среднероссийского уровня более чем значительное.

В качестве целевых ориентиров социально-экономического развития Республики Дагестан при дальнейших расчетах будем рассматривать следующие 4 варианта-этапа:

Вариант 1 имеет своей целью формирование в республике самообеспечиваемой экономики, функционирующей в режиме самофинансирования. Предполагается, что бюджетные расходы в основном будут покрываться за счет собственных доходов. Чтобы обеспечить такие условия функционирования экономики, необходимо, чтобы на горизонте прогнозирования ВРП составлял 2,7 млрд. дол. (114,3 млрд. руб.¹) или 1200 дол. на душу населения². Если ограничить сроки достижения данной целевой установки 2010 годом, то, как показывают расчеты, среднегодовые темпы роста ВРП должны быть не менее 17%.

Вариант 2. Достижение к 2010 году среднероссийских показателей социально-экономического развития. В этом случае, с учетом темпов экономического роста в среднем по РФ, заложенных в федеральной программе, объем ВРП РД на горизонте прогноза должен составить 7,2 млрд. дол. (304,7 млрд. руб.) или 3,2 тыс. дол. на душу населения^{**}. Среднегодовые темпы роста ВРП в данном случае должны составлять не менее 28%.

Вариант 3. Восстановить к концу 2010 года экономический потенциал республики в объемах соответствующих его значениям в 1985 г., но на новом качественном уровне. В этом случае ВРП РД на горизонте прогноза должен составить 15 млрд. дол. (628,5 млрд. руб.) или 6,6 тыс. дол. на душу населения, а среднегодовые темпы роста ВРП должны быть не менее 38%.

Вариант 4. К 2010 году создать необходимые предпосылки для достижения средневропейского уровня жизни стран Евросоюза (Австрии, Бельгии, Италии, Нидерландов). Результативные показатели должны достигнуть уровня этих стран в 1990 году.

Объем ВРП РД на горизонте прогноза должен составить 27 млрд. дол. (1142,8 млрд. руб.) или 12 тыс. дол. на душу населения, среднегодовые темпы роста ВРП должны быть не менее 46%.

Расчет темпов экономического роста, необходимых для обеспечения вышеуказанных параметров развития, производился по следующим формулам:

$$\chi = T^v (H/B) - 1 \quad (1)$$

$$T = 1 / \chi * \ln (H/B) \quad (2)$$

где χ - темп среднегодового прироста ВРП, %; Т - горизонт прогноза, лет; Н - объем ВРП РД на горизонте прогноза; В - объем ВРП базисного года.

Результаты расчетов представлены в табл. 1.

Таблица 1.

Темпы среднегодового прироста ВРП РД при 10-летнем горизонте прогноза

Варианты	Т	1/Т	Н/В	T V (H/ B)	T V (H/B)-1	Темп среднегодового прироста ВРП, %
1	10	0,10	4,9	1,1722	0,1722	17,22
2	10	0,10	12,1	1.2832	0,2832	28,32
3	10	0,10	24,9	1,3792	0,3792	37,92
4	10	0,10	44,7	1,4623	0,4623	46,23

Для того чтобы узнать, когда могут быть достигнуты намеченные уровни экономического развития, с помощью формул (1) и (2) нами произведены расчеты, представленные в табл. 2.

В качестве прогнозируемых уровней экономического роста использованы: среднегодовой темп изменения ВРП РД за 1995–1999 гг. +2,72%; среднегодовой темп изменения ВРП РД за 1994–2000 гг. +4,4%; прогнозные значения 7,5; 10; 12,5; 15; 17,5; 20%.

* В ценах 2010 года. при 1 \$ и 0 = 42 рубля. Рассчитано на основе прогноза курса доллара, предусмотренного в Программе социально-экономического развития РФ на период до 2010 года

** При прогнозе численности населения в 2010 году 2 267,4 тыс. чел.

Таблица 2.

Сроки достижения уровней экономического развития при заданных темпах экономического роста

Варианты	Прогнозируемый уровень среднегодового прироста ВРП (X)	Отношение объема ВРП на горизонте прогноза к уровню базисного года (H/B)	Ln(H/B)	1/X	Горизонт прогноза, лет	
					T	Int (T)
1	2,72%	4,9	1,58924	36,8	58,428	59
2	2,72%	12,1	2,49321	36,8	91,662	92
3	2,72%	24,9	3,21487	36,8	118,194	119
4	2,72%	44,7	3,79997	36,8	139,705 36,119	140
1	4,4%	4,9	1,58924	22,7		37
2	4,4%	12,1	2,49321	22,7	56,664	57
3	4,4%	24,9	3,21487	22,7	73,065	74
4	4,4%	44,7	3,79997	22,7	86,363 21,190	87
1	7,5%	4,9	1,58924	13,3		22
2	7,5%	12,1	2,49321	13,3	33,243	34
3	7,5%	24,9	3,21487	13,3	42,865	43
4	7,5%	44,7	3,79997	13,3	50,666 15,892	51
1	10,0%	4,9	1,58924	10,0		16
2	10,0%	12,1	2,49321	10,0	24,932	25
3	10,0%	24,9	3,21487	10,0	32,149	33
4	10,0%	44,7	3,79997	10,0	38,000 12,714	38
1	12,5%	4,9	1,58924	8,0		13
2	12,5%	12,1	2,49321	8,0	19,946	20
3	12,5%	24,9	3,21487	8,0	25,719	26
4	12,5%	44,7	3,79997	8,0	30,400 10,595	31
1	15,0%	4,9	1,58924	6,7		11
2	15,0%	12,1	2,49321	6,7	16,621	17
3	15,0%	24,9	3,21487	6,7	21,432	22
4	15,0%	44,7	3,79997	6,7	25,333 9,081	26
1	17,5%	4,9	1,58924	5,7		10
2	17,5%	12,1	2,49321	5,7	14,247	15
3	17,5%	24,9	3,21487	5,7	18,371	19
4	17,5%	44,7	3,79997	5,7	21,714 7,946	22
1	20,0%	4,9	1,58924	5,0		8
2	20,0%	12,1	2,49321	5,0	12,466	13
3	20,0%	24,9	3,21487	5,0	16,074	17
4	20,0%	44,7	3,79997	5,0	19,000	19

Как видно из табл. 30, сохранение существующих темпов экономического роста (+2,72–4,4%) позволит экономике РД выйти на уровень РФ 1999 года через 37–59 лет, на уровень РФ 2010 года – через 57–92 годов, на уровень РФ 1985 г. – через 74–119 лет, на уровень стран Евросоюза через 87–140 лет. Подобные перспективы абсолютно неприемлемы, поэтому первоочередной задачей является поиск прорывных путей развития республиканской экономики. Использование валового регионального продукта в качестве обобщающего показателя позволяет определить возможный уровень доходов бюджета для намеченных вариантов экономического развития. Результаты расчетов приведены в табл. 3.

Таблица 3.

Фактический и прогнозируемый уровень налоговых изъятий*

Факт	Собственные доходы бюджета РД, млн руб.		Доля налоговых изъятий в бюджеты		Расходы бюджета РД, млн руб.
			РД	РФ и РД	
1998	619,4		5,92% ВРП	7,7% ВРП	2710,2
1999	967,8		6,94% ВРП	8,9% ВРП	4089,3
2000	923,9		5,07% ВРП	8,8% ВРП	6650,8
Варианты	Прогнозируемый уровень налоговых изъятий, млн руб.		Доля налоговых изъятий в бюджеты		Расходы бюджета РД, млн руб.
	В ценах 2000 года	В ценах 2010 года	РД	РФ и РД	
1	7 672,9	11 427,7	10% ВРП	15% ВРП	-
2	20 461,1	30 473,8	10% ВРП	15% ВРП	-
3	42 200,9	62 852,3	10% ВРП	15% ВРП	-
4	76 728,8	114 277,0	10% ВРП	15% ВРП	-

Уровень налоговых изъятий в бюджеты всех уровней по РД находится значительно ниже, чем в среднем по РФ. Так, в Республике Дагестан в 1998–2000 гг. этот показатель находился на уровне 8–9%, а в РФ – 14–18%.

На основе прогноза величины валового регионального продукта можно также определить прогнозируемый уровень важнейшего социального показателя - среднемесячной заработной платы в республике. Для расчета использовались фактические зависимости среднемесячной заработной платы от величины ВРП. Результаты расчетов приведены в табл. 4.

Таблица 4.

Фактический и прогнозируемый уровень заработной платы

Факт	Среднемесячная заработная плата, руб.	
1998	391,9	
1999	498,7	
2000	870,0	
Прогноз	Среднемесячная заработная плата, руб.	
	В ценах 2000 г.	В ценах 2010 г.
Вариант 1	3 069,15	4 571,08
Вариант 2	8 184,41	12 189,54
Вариант 3	16 880,34	25 140,93
Вариант 4	30 691,53	45 710,78

* Справочно: Бюджетом РД на 2001 г. предусмотрено осуществление расходов на уровне 9 748,6 млн. руб., в том числе за счёт дотаций и субвенций – 8 412,4 млн. руб. Налоговые доходы республиканского бюджета планируются на уровне 609,6 млн. руб.

В 2000 году экономика Республики Дагестан развивалась в уникально благоприятных условиях, сохранение которых позволило бы к 2010 г. достичь по показателю «ВРП на душу населения» уровня Российской Федерации.

Однако изменение экономической конъюнктуры, снижение мировых цен на основной экспортный товар - сырую нефть, позволяет ожидать уже в конце 2001 г. – начале 2002 г. существенное замедление темпов роста дагестанской экономики.

В этой связи задача социально-экономического развития Республики Дагестан на данном этапе заключается в переходе от кратковременных (конъюнктурных) источников роста к долгосрочным, научно обоснованным.

Преодоление кризисных явлений в дагестанской экономике, создание стимулов к устойчивому развитию должно быть основано на эффективном использовании внутреннего потенциала социально-экономического развития Республики Дагестан.

Реализация потенциала социально-экономического развития приводит к увеличению объема используемого национального богатства, сосредоточенного в республике. Под национальным богатством в данном контексте мы будем понимать накопленные и используемые обществом материальные и духовные результаты труда и эксплуатируемых природных ресурсов для удовлетворения как текущих нужд, так и долгосрочных потребностей экономического роста.

В стоимость национального богатства включаются:

- нефинансовые производственные активы (основные фонды, запасы материальных оборотных средств);
- непроектные активы, в том числе материальные активы (земля, запасы полезных ископаемых, естественные биологические и подземные водные ресурсы);
- нематериальные запасы (лицензии на использование изобретений, «ноу-хау» и т.д.);
- финансовые активы (золото, валюта, акции и иные ценные бумаги, дебиторская задолженность).

Из-за того, что отечественная регионалистика находится в стадии становления, в современной экономической науке фактически не рассматривается такое понятие, как «потенциал социально-экономического развития региона». Наиболее близким к данному понятию является термин «экономический потенциал страны», трактуемый как способность наличных трудовых и материальных ресурсов страны обеспечить максимально возможный уровень производства продукции и услуг [1, с. 705].

В этой трактовке видны рецидивы старого, статистического подхода к определению целей экономического развития, ставящего перед экономикой задачу «обеспечения максимально возможного уровня производства продукции и услуг». При этом упускается, что максимальный выпуск чугуна, стали, тракторов или товаров народного потребления, не имеющих рыночного спроса, не является показателем успеха, а напротив, негативно отражается на состоянии социально-экономической системы.

Мы считаем более правильным представление о потенциале как о возможностях использования национального богатства страны для обеспечения экономического роста, повышения уровня и качества жизни ее населения.

Рыночный подход в большей степени ориентирован на интересы и потребности человека. Он предполагает учитывать в качестве результирующих показатели потребления домашних хозяйств, качества жизни, устойчивости социально-экономической системы. Это вызывает необходимость совершенствования понятийного аппарата в данной области знаний.

В этой связи считаем целесообразным введение в научный оборот таких понятий, как «потенциал социально-экономического развития региона» и «внутренний потенциал социально-экономического развития региона».

Потенциал социально-экономического развития региона есть способность социально-экономической системы региона обеспечить достижение в границах обособленной подсистемы государства и национальной экономики долгосрочного устойчивого экономического роста, позволяющего гарантировать населению региона уровень жизни, соответствующий стандартам развитых стран мира.

Внутренний потенциал социально-экономического развития региона есть способность социально-экономической системы региона за счет использования внутренних ре-

гиональных ресурсов обеспечить достижение в границах обособленной подсистемы государства и национальной экономики долгосрочного устойчивого экономического роста, позволяющего гарантировать населению региона уровень жизни, соответствующий стандартам развитых стран мира.

Универсальным показателем оценки потенциала является показатель валового регионального продукта, который характеризует уровень развития экономики региона, особенности ее структуры, эффективность функционирования отдельных отраслей, степень вовлеченности в процессы межрегиональной и мировой интеграции.

Потенциал социально-экономического развития состоит из следующих элементов: природно-ресурсный потенциал, демографический и трудовой потенциал, производственный потенциал, инновационный потенциал, потенциал легализации теневого сектора, финансово-бюджетный потенциал, потенциал межрегиональной и внешнеэкономической интеграции, экономико-географический потенциал, инфраструктурный потенциал.

Природно-ресурсный потенциал характеризует возможности развития региона за счет улучшения использования земельных, минерально-сырьевых, лесных, водных ресурсов. Определяется количеством, качеством и степенью освоения запасов ресурсов, условиями их добычи, транспортировки.

Как показывают результаты научных изысканий, на территории Республики Дагестан происходит соединение разновозрастных геологических структур: гор Большого Кавказа, Терско-Каспийского прогиба и Предкавказской эпигерцинской платформы. Эта уникальная геологическая модель предопределила формирование и размещение на территории Дагестана различных видов полезных ископаемых - нефти, естественного (природного) газа, рудного и нерудного сырья, подземных вод, а также распространение опасных геологических процессов (в том числе повышенную сейсмичность).

Топливо-энергетические и минерально-сырьевые ресурсы Республики Дагестан. Отрасли топливо-энергетического комплекса (ТЭК) занимают значительную долю в объеме промышленного производства республики (44% - в 2000 г.; 48% - в 1999 г.) и традиционно рассматриваются в качестве центрального элемента развития экономики Республики Дагестан.

В настоящее время ТЭК Республики Дагестан в состоянии стагнации: объемы производства электроэнергии, добычи сырой нефти и естественного газа находятся значительно ниже уровня 1990 г., истощаются разрабатываемые месторождения, на низком уровне находится объем осваиваемых инвестиций.

Перспективы развития ТЭК Республики Дагестан имеют ряд позитивных и негативных сторон.

Достоинства развития отраслей топливо-энергетического комплекса: продукция ТЭК пользуется устойчивым потребительским спросом; продукция ТЭК может экспортироваться за пределы региона или страны; развитие некоторых отраслей экономики невозможно без освоения топливо-энергетических ресурсов; продукция ТЭК имеет социальное значение. Недостатки развития отраслей топливо-энергетического комплекса: необходимость значительных инвестиций; длительные сроки инженерно-геологических изысканий и строительства; отставание внутренних тарифов на энергоносители от мировых цен приводит к низкой конкурентоспособности инвестиционных вложений в развитие отраслей ТЭК; негативное воздействие разработки топливо-энергетических ресурсов на состояние экологии в регионе.

Республика Дагестан обладает значительными топливо-энергетическими и минерально-сырьевыми ресурсами (в особенности в электроэнергетике, нефтедобывающей промышленности и освоении месторождения «Кызыл-Дере»), однако концентрация усилий лишь на использовании природно-сырьевого потенциала не обеспечивает достижения запланированных результатов.

Производственный потенциал промышленности (без ТЭК) и сельского хозяйства примерно соответствуют уровню природно-ресурсного потенциала. Перспективы его использования связаны с развитием высокотехнологичного машиностроения, пищевой промышленности, мясного животноводства, овощеводства и картофелеводства.

Наиболее значительным является внутренний финансово-инвестиционный потенциал, использование которого предполагает трансформацию в инвестиции неиспользуемых сбережений граждан и кредитных ресурсов банков. Для этого, на наш взгляд, необходимо осуществление мер по дальнейшему развитию кредитного, фондового и страхового рынков.

Перспективным является освоение значительного рекреационного потенциала Республики Дагестан. Рекреационная сфера обладает всеми возможностями для того, чтобы стать одной из ведущих отраслей экономики Республики Дагестан.

В целом потенциал прироста ВРП Республики Дагестан в расчете на душу населения составляет 1327,6 дол. Степень достижения целевых ориентиров по вариантам 1–4 составит соответственно 110,63%; 41,49; 20,12; 11,06%.

Соответственно, первый целевой ориентир, предполагающий достижение среднероссийского уровня 1999 г., является реалистичным. Второй ориентир может выступать в качестве цели перспективного развития. Для достижения третьего и четвертого ориентиров необходимы более длительные сроки. Из двух существующих в настоящее время основных направлений обеспечения роста ВРП Республики Дагестан путь саморазвития экономической системы без прямого вмешательства со стороны государства не позволяет достичь уровня социально ориентированной экономики.

Проведенная оценка экономического потенциала Республики Дагестан доказывает необходимость поиска пути управляемого развития экономической системы, основанного на реализации определенной концепции социально-экономического развития Республики Дагестан.

ЛИТЕРАТУРА

1. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. М.: Институт новой экономики, 1999.

ГАМБЕРДОВА А.У.

ПРОТИВОРЕЧИЯ УПРАВЛЕНИЯ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫМ ПРОЦЕССОМ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ РЕГИОНА

Многочисленные реформы российского сельского хозяйства, проводимые на протяжении более ста лет, имели одну общую особенность – отличались низкой эффективностью. Практически каждое десятилетие в нашей стране затевалась та или иная аграрная реформа. Не стали исключением и последние годы, когда речь зашла о национальном проекте, связанным с развитием агропромышленного комплекса.

Прежде чем остановиться на проблемах сегодняшнего дня, необходимо отметить, что за последние два десятилетия общих реформ в России так и не удалось создать эффективную аграрную рыночную экономику. Хотя по существу преобразований, таких как принципиальные изменения в структурах собственности, переход к новым рыночным основам хозяйственного управления, эти процессы близки к революционным. Однако, пока не удастся даже просто восстановить прежние физические объемы сельскохозяйственного производства, оставить процессы ускоренного износа основных фондов, обеспечить село необходимыми даже для простого воспроизводства инвестициями в основной капитал. В результате, продолжают оставаться убыточными более трети сельхозтоваропроизводителей различных форм собственности, половина отличается низкими рентабельностью и доходностью своего основного производства.

Такое положение нашего агропрома стало угрожающим перед лицом нарастающих процессов глобализации мирового экономического развития. Неизбежное вступление России во Всемирную торговую организацию поставит отечественных сельхозтоваропроизводителей, агропромышленные предприятия и организации перед фактом жесткой мировой конкуренции в условиях, когда подавляющее большинство их продукции просто неконкурентоспособно как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

Поэтому, если в ближайшее время не удастся изменить основные воспроизводственные условия в российском агропроме, то убыточными может оказаться подавляющее количество предприятий и организаций. Тогда встанет вопрос еще более жестко, т.е., о возможности су-

ществования российского сельского хозяйства вообще. Целесообразно именно с таких позиций проанализировать современные меры по аграрному реформированию.

Как известно, приоритетный национальный проект "Развитие АПК" включает в себя три направления:

- «Ускоренное развитие животноводства»;
- «Стимулирование развития малых форм хозяйствования»;
- «Обеспечение доступным жильём молодых специалистов (или их семей) на селе».

Предусматривается, что реализация первого направления Национального проекта позволит повысить рентабельность животноводства, провести техническое перевооружение действующих животноводческих комплексов (ферм) и ввести в эксплуатацию новые мощности за счёт:

- повышения доступности долгосрочных кредитов, привлекаемых на срок до 8 лет;
- роста поставок по системе федерального лизинга племенного скота, техники и оборудования для животноводства благодаря увеличению уставного капитала ОАО «Росагролизинг», снижению ставки за использование средств уставного капитала ОАО «Росагролизинг» и продлению срока лизинга техники и оборудования для животноводческих комплексов до 10 лет;
- совершенствования мер таможенно-тарифного регулирования путем утверждения объемов квот и таможенных пошлин на мясо в 2006–2007 годах и вплоть до 2009 года и отмены ввозных таможенных пошлин на технологическое оборудование для животноводства, не имеющее отечественных аналогов.

Второе направление Национального проекта направлено на увеличение объема реализации продукции, произведенной крестьянскими (фермерскими) хозяйствами и гражданами, ведущими личное подсобное хозяйство, что предполагается достичь путём:

- удешевления кредитных ресурсов, привлекаемых малыми формами хозяйствования АПК;
- развития инфраструктуры обслуживания малых форм хозяйствования в АПК – сети сельскохозяйственных потребительских кооперативов (заготовительных, снабженческо-сбытовых, перерабатывающих, кредитных).

Реализация третьего направления позволит обеспечить доступным жильем молодых специалистов (или их семей) на селе, создаст условия для формирования эффективного кадрового потенциала агропромышленного комплекса.

Указанные направления содержат в основном набор технико-экономических инструментов, использование которых позволит заинтересованным сельхозтоваропроизводителям обеспечить поступательное развитие агропромышленного комплекса в целом. Здесь надо подчеркнуть аспект заинтересованности. Поскольку если не будет реальной заинтересованности, то никто просто и не воспользуется кредитно-лизинговыми инструментами со всеми вытекающими отсюда последствиями. А суть реформирования опять окажется очередным этапом печальной истории аграрных реформ в России.

Основным критерием заинтересованности всех категорий работников в сельском хозяйстве на современном этапе является заработная плата, уровень которой относительно среднего уровня оплаты труда по стране опустился за годы рыночных реформ до недопустимо низкого уровня (диаграмма 1)*.

Заинтересованность наёмного труда – это определяющий фактор эффективности воспроизводства любой отдельной формы хозяйствования и агропромышленного комплекса в целом.

Таким образом, с точки зрения управления воспроизводственным развитием агропромышленного комплекса получается, что в мероприятиях Национального проекта не предусматривается основной фактор – стимулирование наемного труда.

Для требуемого повышения уровня заработной платы в аграрном секторе необходимо значительное повышение доходов агропроизводителей, поскольку в условиях рыночной экономики другого источника средств на эти воспроизводственные цели не существует.

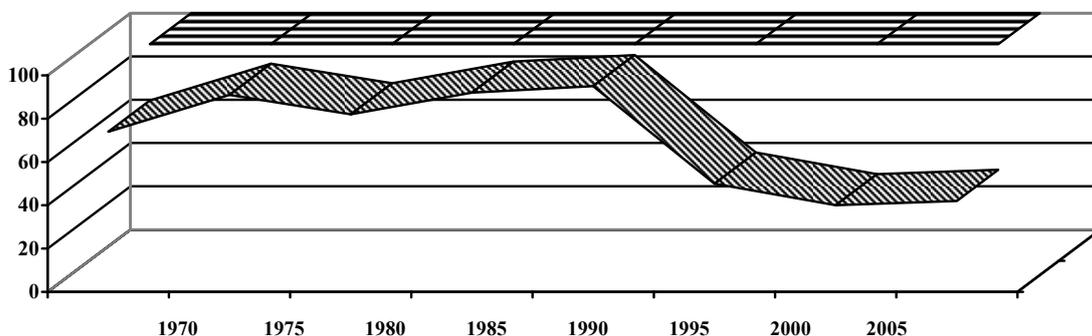
Для того, чтобы оценить, насколько мероприятия Национального проекта будут способствовать обеспечению эффективности воспроизводства, целесообразно проанализировать финансовые параметры современного состояния сельского хозяйства и Национального проекта.

Данные таблицы 1 показывают, что основные расходы по мероприятиям Национального проекта предусматривается сосредоточить на увеличении уставного капитала ОАО «Росагролизинг», увеличении уставного капитала ОАО «Россельхозбанк» и на субсидировании части

* Диаграмма составлена по данным: [4, с. 190; 5, с. 176].

затрат на уплату процентов по кредитам, которые также в большинстве своем будут предоставляться Россельхозбанком.

По сути дела, две корпорации с преимущественно государственным участием должны решить судьбу рассматриваемого проекта. Но смогут ли они обеспечить эффективное разрешение всех воспроизводственных проблем российского агропрома, особенно в финансовой части?



Соотношение средней заработной платы в сельском хозяйстве со средней заработной платой по всей экономике России в 1970-2005 годах (%).

Таблица 1.

План-бюджет проекта «Первоочередные меры по развитию АПК»*

Мероприятия	2006 год	2007 год	ИТОГО млрд.руб.
Ускоренное развитие животноводства			
Субсидирование части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным на срок до 8 лет на строительство, реконструкцию и модернизацию животноводческих комплексов (ферм)	3,45	3,18	6,63
Увеличение уставного капитала ОАО «Росагролизинг»	4,0	4,0	8,0
Итого	7,45	7,18	14,63
Стимулирование развития малых форм хозяйствования в агропромышленном комплексе			
Субсидирование части затрат на уплату процентов по кредитам и займам, привлеченным крестьянскими (фермерскими) и личными подсобными хозяйствами в российских кредитных организациях и сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативах на развитие товарного производства	2,9	3,67	6,57
Увеличение уставного капитала ОАО «Россельхозбанк», в том числе для:	3,7	5,7	9,4
развития сети потребительских кооперативов по заготовке, снабжению, сбыту, переработке продукции личных подсобных хозяйств (ЛПХ) и крестьянских (фермерских) хозяйств (КФХ)	2,6	3,5	6,1
развития системы сельской кредитной кооперации	1,0	1,0	2,0
создания системы земельно-ипотечного кредитования	0,1	1,2	1,3
Итого	6,6	9,37	15,97
Методическое обеспечение и информационная поддержка	0,15	0,15	0,3
Обеспечение доступным жильем молодых специалистов (или их семей) на селе			
Субсидирование строительства (приобретения) жилья для молодых специалистов (или их семей) на селе	2,0	2,0	4,0
ВСЕГО	16,2	18,7	34,9

* Опубликовано 17.04.2006 г. на сайте [2].

В этом контексте надо проанализировать основные результаты функционирования сельского хозяйства как основы развития российского агропрома (табл. 2).

Данные таблицы 2 показывают, что, во-первых, на протяжении двадцати пяти лет наблюдается тесная зависимость общего количества занятых в сельском хозяйстве от размеров общей посевной площади. Т.е., проблема занятости во многом определяется и возможностью расширения посевных площадей.

Во-вторых, в последние годы наблюдается довольно устойчивый рост продукции сельского хозяйства. По логике действия экономических закономерностей, при росте продукции и сокращении числа занятых должна расти заработная плата.

Таблица 2.

Динамика отдельных показателей развития сельского хозяйства в России в 1970–2005 годах.*

	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005
Среднегодовая численность занятых в с/х (тыс. чел.)	12237	11218	10719	10405	9727	9744	8370	7105
Вся посевная площадь с/х культур (тыс. га)	121912	126542	124815	119121	117705	102540	85419	77478
Продукция с/х (в фактически действовавших ценах, млрд. руб., до 1998 г. – трлн. руб.)	0,051	0,058	0,071	0,106	0,158	203,0	774,5	1495,7

Однако в нашем сельском хозяйстве такой взаимосвязи не наблюдается. Наоборот, в отрасли количество занятых сократилось за последние двадцать пять лет почти вдвое, а в пореформенное время – на треть, при относительном снижении уровня среднемесячной заработной платы. Т.е., эта тенденция сокращения количества занятых не смогла противодействовать тенденции снижения относительного уровня оплаты труда. Отношение средней заработной платы в сельском хозяйстве к средней заработной плате по российской экономике (см. диаграмму 1) за период с 1970 по 1990 годы увеличилось с 74 процентов до 90 процентов (т.е., средние показатели по оплате труда в те годы почти сравнялись). А затем, начиная с 1991 года, это отношение последовательно снижалось и к периоду 2000–2005 гг. жестко установилось на уровне всего в 39–42 процента.

Таблица 3.

Динамика отдельных показателей развития сельского хозяйства в России и в Кабардино-Балкарии в 2000–2005 годах**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Общие расходы населения России на приобретение продуктов питания, млрд. руб.	2067,6	2705,5	3162,8	3818,3	4546,9	5193,8
Доля основных фондов с/хозяйства во всех основных фондах РФ, %	7,1	5,8	4,8	3,9	3,6	3,5
Общие расходы населения Кабардино-Балкарии на приобретение продуктов питания, миллионов рублей	5261,6	7728,2	10550,1	12676,5	15804,6	17870,6
Продукция сельского хозяйства Кабардино-Балкарии (в фактически действовавших ценах; миллионов рублей)	8110,4	10462,1	11805,2	13148,2	14842,2	14705,1

* Таблица составлена по данным: [4, с. 149, 437, 448; 5, с. 139, 437, 446].

** Таблица составлена и рассчитана по данным: [4, с. 210, 227; 5, с. 196, 205; 1, с. 83, 125].

В рассматриваемой отрасли, таким образом, отсутствует нормальное материальное стимулирование труда. Поэтому отраслевой рынок труда с точки зрения воспроизводственных процессов еще так и не сформировался. Пока рынок не обеспечивает нормальный ход воспроизводства, он не выполняет своего функционального предназначения.

При этом, на рынок агропромышленной продукции поступают большие средства в виде платежеспособного спроса населения на продукты питания как по стране в целом, так и в ее региональных составляющих (таблица 3).

По данным таблицы 3 видно, что население России достаточно много выплачивает средств на приобретение продовольственных товаров. Это самая большая статья расходов населения, которая по совокупной стоимости превышает продукцию сельского хозяйства за соответствующие годы. И эта разница в абсолютных показателях увеличивается более высокими темпами, чем растет само производство сельскохозяйственной продукции. Если последняя в 2000–2005 годах увеличилась в 1,9 раза, то рассматриваемые расходы населения – более чем в 2,5 раза.

Несмотря на такие значительные расходы населения, эффективное воспроизводство в агропромышленном комплексе страны не обеспечивается. Наряду с недопустимо низкой оплатой труда наблюдается негативное положение дел в части выбытия и обновления основных фондов в сельском хозяйстве. По данным Росстата, коэффициент выбытия основных фондов по сельскому хозяйству в 2003–2005 годах стабильно составлял 3,1 процента, а коэффициент обновления – колебался от 0,7 до 0,8 процента. Степень износа была соответственно в этих годах – 49,0, 46,5 и 45,1 процентов. При росте абсолютных параметров спроса на продукты питания наблюдается снижение доли фондов сельского хозяйства в общем количестве фондов в экономике более чем в два раза за рассмотренные в таблице 3 годы.

Аналогичные тенденции имеют место и в регионах России. Только тенденции усугубляются относительно тех регионов, в которых доля сельского хозяйства в создании валового регионального продукта (ВРП) выше, чем в среднем по стране, например в Кабардино-Балкарской Республике. Если к началу 2004 года по России доля сельского хозяйства в создании ВРП составляла в среднем 5,6%, то по КБР этот показатель был на отметке 31,9% – самым высоким по стране (см.: [3, с. 351–353]). При этом, средняя заработная плата в сельском хозяйстве республики (3010 рублей в 2005 году [1, с. 77]) – одна из самых низких по стране.

Таким образом, налицо острейшее противоречие управления воспроизводственным процессом в сельском хозяйстве страны вообще, и в аграрном секторе регионов в особенности. При высоком платежеспособном спросе населения на продукты питания не удастся сформировать эффективное аграрное воспроизводство. Именно эти проблемы и должны были стать главными в Национальном проекте. Без преодоления данных противоречий невозможно эффективное развитие региональных агропромышленных комплексов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кабардино-Балкария в цифрах. Статистический ежегодник. 2006: Кабардино-Балкариястат. Нальчик, 2006.
2. Официальный сайт Совета при Президенте России по реализации приоритетных национальных проектов и демографической политике // <http://www.rost.ru>
3. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2005: Стат. сб. М.: Росстат, 2006.
4. Российский статистический ежегодник. 2005: Стат. сб. М.: Росстат, 2006.
5. Российский статистический ежегодник. 2006: Стат. сб. М.: Росстат, 2007.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ КОНЦЕПТУАЛЬНОЙ МОДЕЛИ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В последнее время для Российской Федерации все более актуальной становится проблема разработки эффективной промышленной политики, сложность которой состоит не столько в анализе развития промышленности и определении ее основных направлений, сколько в определении содержания самого понятия «промышленность».

Это связано, в первую очередь, с различными подходами к трактовке как самого понятия «промышленность», так и предмета и содержания науки «экономика промышленности», возникшими в централизованной (административно-командной) и рыночной системах хозяйствования и проецирующими неоднозначность их определения на формирование самой промышленной политики. В связи с этим, на наш взгляд, целесообразно рассмотреть сложившиеся подходы к определению данных понятий, а затем проанализировать основные задачи и направления разработки промышленной политики в России с целью выявления особенностей ее формирования на региональном уровне.

Слово «промышленность» было введено в русский язык в 1791 г. Н.М. Карамзиным для передачи латинского «industria» или французского «industrie». Впоследствии слово «промышленность» приобрело два значения – широкое и узкое [1].

В широком смысле промышленностью стали называть всякую (не важно, какую именно!) деятельность человека, ведущуюся как промысел (промышленение) и направленную на создание, преобразование или перемещение (в пространстве или во времени) хозяйственных благ. Такое широкое толкование слова «промышленность» закреплено, в частности, словарем В.И. Даля. В этом же широком смысле оно употреблялось и в экономической литературе. Так, французский экономист Ж. Гарнье, перевод популярной брошюры которого был издан в России в 1868 г., считал целесообразным различать добывающую, земледельческую, мануфактурную, перевозную, торговую и невещественную (услуги) промышленности. О сельскохозяйственной, торговой, мануфактурной промышленности писали и русские экономисты [1].

К промышленности в узком смысле стали относить конгломерат ее добывающих и обрабатывающих отраслей. Его, «как более позднюю и искусственную область производства полезностей», Д.И. Менделеев полагал удобным называть иноязычным словом индустрия, относя к промышленности «все начальные виды производства, начиная от охоты и собирания плодов». Слово «индустрия» и производные от него (индустриализация, тяжелая индустрия, индустрия отдыха и т. п.) получили широчайшее распространение в советской лексике (возможно, импульсом к тому послужила концепция industrialisme Сен-Симона).

Этот лексический экскурс имеет прямое отношение к одному из источников возможных трудностей изучения управления развитием промышленности и выработки эффективной промышленной политики. Дело в том, что в литературе слово «industry» (промышленность) всегда используется в широком, т. е. в том, которое ему придавали Н.М. Карамзин, В.И. Даль и Д.И. Менделеев, смысле. Напротив, в экономике социалистической промышленности слово «промышленность» всегда означало агрегированную отрасль (подразделение) народного хозяйства, противопоставляемую другим его отраслям (подразделениям) – сельскому хозяйству, транспорту, торговле, т. е. использовалось в узком смысле.

В экономическую науку противопоставление сельского хозяйства и промышленности было введено родоначальником германской исторической школы В. Рошером, против которого выступал еще Д.И. Менделеев, указывая, что «сельское хозяйство давно уже входит в разряд промышленных занятий».

Эти различия между широким и узким пониманием промышленности очевидны и при сравнении классификаторов отраслей в СССР и США. Объем понятия «промышленность», согласно советской классификации, равен суммарному объему понятий manufacturing (буквально «изготовление») и mining (буквально «добыча») в американской.

Таким образом, в условиях административно-командной экономики в СССР, экономика

промышленности представляла собой отрасль экономической науки, изучающую промышленность как комплексную систему взаимосвязанных отраслей, производств и предприятий (объединений) [3, 6], включала экономику отдельных отраслей (угольной, нефтеперерабатывающей, газовой, химической, лёгкой, пищевой промышленности, энергетики, металлургии, машиностроения и т.д.), каждая из которых исследует особенности экономического назначения продукции, материально-технической базы, состава кадров, межотраслевые связи и отраслевые различия в структуре основных и оборотных фондов, составе издержек производства, типе предприятий (в его размерах, уровне специализации и т.д., размещении по территории страны, в характере организации труда и производства).

Однако в современных российских условиях (т.е. в условиях рыночной экономики) экономика промышленности трактуется гораздо шире: как наука, область интересов которой охватывает всю сферу несовершенной конкуренции – поведение ее участников и возможный исход их взаимодействия, ее влияние на общественное благосостояние и правительственное вмешательство.

«Экономика промышленности (Industrial organization) – это область экономической теории, которая изучает поведение фирм и структуру рынков в случае, когда рынки не являются совершенно конкурентными (perfectly competitive). Очень часто читатели предполагают, что экономика промышленности (industrial organization or industrial economics) это изучение промышленности в противоположность сельскому хозяйству или сфере услуг. В действительности слово «промышленность» здесь относится к рынку или сфере деятельности, таким как страхование (insurance industry) или цементная промышленность (cement industry). Более подходящим названием для экономики промышленности, позволяющим избежать этой путаницы, могло бы быть «экономическая теория фирм и рынков» (the economics of firms and markets) или «экономическая теория несовершенной конкуренции» (the economics of imperfect competition)» [7].

Таким образом, экономика промышленности проникает в смежные сферы экономической теории: микроэкономику, макроэкономику, международную экономику, теорию инвестиций, маркетинг, институциональную экономику. Экономика промышленности находится в центре вечного спора о том, эффективно ли работает рыночный механизм, поскольку стремится объяснить конкуренцию как таковую, т.е. по сути является многомерным представлением конкуренции. Т.о., ограничивая предмет анализа промышленностью, промышленным развитием, промышленной политикой, необходимо иметь в виду, что речь идет о сфере национального производства материальных благ, материального продукта.

В связи с этим, говоря о проблемах и подходах к управлению развитием промышленности (на различных уровнях, в том числе, на уровне макрорегиона), т.е. о промышленной политике, необходимо обратиться к целому комплексу взаимосвязанных вопросов в смежных сферах экономической науки, так или иначе затрагивающих проблему эффективности функционирования рыночного механизма, которые и должны решаться в рамках разработки и реализации промышленной политики.

В целом, определяя сущность и содержание промышленной политики, можно выделить несколько подходов.

Первый подход (радикально-либеральный) заключается в том, что никакой промышленной политики как таковой в национальной экономике быть не должно. Отраслевые пропорции, проблемы перелива капитала межсекторального, межрегионального, многие другие проблемы должны решаться на стыке спроса и предложения в процедурах саморегуляции рынка [4].

Второй подход тяготеет к традициям огосударственной экономики, ведомственного администрирования, исключительно бюджетного и дотационного механизмов, что, на наш взгляд, ограничивает как набор инструментов промышленной политики, так и область задач, требующих решения. Более взвешенной, хотя также не оптимальной позицией является узкое понимание промышленной политики как структурного маневра, т. е. определенных усилий, направленных на перелив капитала из одной отрасли в другую.

Промышленную политику иногда также сводят к внутриотраслевому регулированию отдельных секторов промышленного производства. Это характерно, в частности, для отраслевых министерств. Так, разработаны программы и стратегии развития автопрома, металлургической промышленности, лесопромышленного комплекса, медицинской промышленности, инновационного развития. Основным недостатком данного подхода является то, что он не ставит проблемы универсального управленческого характера, имеющей отношение в равной степени к разным отраслям промышленности [4].

На наш взгляд, промышленная политика как набор конкретных мер и действия должна отвечать требованиям конкретного времени и реагировать на проблемы и состояние реального промышленного развития, обнаруживать и давать решения наиболее острых реально существующих проблем, а также механизмы их реализации. Таким образом, активная промышленная политика решает двойственную задачу: с одной стороны, задачу конъюнктурной модернизации экономики путем решения ее самых острых текущих проблем стимулирования экономического роста; с другой стороны, задачу определения долговременной стратегии экономического развития страны.

В соответствии с разработками Торгово-промышленной палаты РФ, промышленная политика определяется как это совокупность мер государственно-правового регулирования деятельности хозяйствующих субъектов (предприятий, корпораций, предпринимателей и т.д.), а также отдельных аспектов этой деятельности, относящихся к приобретению факторов производства, организации производства, распределению и реализации товаров и услуг во всех фазах жизненного цикла хозяйствующего субъекта и жизненного цикла его продукции [2].

Целью промышленной политики РФ является обеспечение динамичного развития страны, роста благосостояния ее граждан и конкурентоспособности отечественных производителей. Эта цель достигается путем выполнения следующих задач (подцелей) [5]: эффективное производство товаров и услуг российскими производителями в нужном количестве и должного качества для удовлетворения потребности жителей РФ и российского государства в этих товарах и услугах по приемлемым ценам; занятие российскими производителями существенных позиций на внешних рынках.

В данной концепции промышленной политики ее объектом является производитель товаров и услуг (производственное предприятие, корпорация, отдельный предприниматель и т.д.). Этот подход отличается от традиционного понимания промышленной политики, в соответствии с которым ее объектом обычно считаются крупные производственно-технологические комплексы, гигантские корпорации или отрасли, обычно состоящие из крупных, капиталоемких производств. Однако произошедшие в последние десятилетия структурные перемены – развитие новых производственных технологий, финансовых инструментов, организационных структур, глобализация производства, торговли и финансов, повышение роли знаний, информации и технологии в производственных процессах и др. – все это делает традиционное представление об объекте промышленной политики ограниченным и неадекватным.

Субъектом промышленной политики является государство, причем не любая политическая власть, а государство современного типа – абстрактная корпорация, обладающая собственным юридическим лицом, отличным от личности правителей, включающая в себя правительственный аппарат и совокупность граждан (подданных), но не совпадающая ни с тем, ни с другим, имеющая четко определенные границы и существующая только на основании признания другими государствами.

Возможные инструменты промышленной политики определяются теми ролями, в которых государство может выступать в отношениях с конкретным производителем: собственник (или совладелец); поставщик (продавец) факторов производства; потребитель произведенной продукции; получатель налоговых платежей; регулятор рынков факторов производства и конечной продукции; регулятор деятельности производителя; арбитр в хозяйственных спорах; политический субъект в рамках международных отношений, влияющих на деятельность производителя или на рынки, в которых он участвует. Все перечисленные роли государства в отношении производителя предоставляют в его руки разнообразные инструменты (средства), которые могут быть использованы для проведения промышленной политики.

Промышленная политика является одним из направлений государственной политики наряду с другими направлениями. С каждым из этих направлений она имеет точки соприкосновения и области пересечения. Возможны также синергические эффекты, возникающие за счет согласования промышленной политики с другими направлениями государственной политики. Тем не менее, промышленная политика обладает своими целями и набором средств, в связи с чем можно выделить следующие ее отличительные черты от других видов экономической политики (табл. 1).

Таблица 1.

Отличия промышленной политики от других видов экономической политики*.

Вид экономической политики	Отличия промышленной политики
1. Макроэкономическая	Отличается своим объектом, целями и методами. Объектом промышленной политики не является народное хозяйство в целом, описываемое совокупностью макроэкономических агрегатов. Целью промышленной политики не является достижение макроэкономической стабильности, борьба с инфляцией и т.п. В число методов промышленной политики не входят регулирование агрегированных показателей государственного бюджета, процентных ставок, резервных требований, валютного курса и т.п. средства макроэкономической политики.
2. Бюджетная и налоговая	Ее объектом является производственная деятельность хозяйствующих субъектов, а не перераспределительная деятельность государства
3. Социальная	Занимается производственной деятельностью предприятий, а не потреблением населения (домохозяйств).
4. Внешнеэкономическая политика	Пересекается с промышленной политикой в той мере, в какой ее цели напрямую связаны с производственной деятельностью российских производителей. Не входят в промышленную политику валютное регулирование, регулирование нетрудовых видов миграции, получение и оказание гуманитарной помощи и т.д.
5. Региональная политика	Пересекается с промышленной политикой в той степени, в какой затрагивает вопросы размещения производительных сил, а также использования земли и природных ресурсов. В то же время региональная политика содержит многочисленные компоненты, напрямую не связанные с осуществлением производственной деятельности: распределение федеральной финансовой помощи между регионами, социальное развитие и др.
6. Оборонная политика и политика в сфере безопасности	Не занимается деятельностью государства в ходе вооруженных конфликтов и в ходе применения государственного принуждения. В сфере компетенции промышленной политики находятся те аспекты оборонной политики и политики в сфере безопасности, которые связаны с производством товаров и услуг соответствующего назначения (оборонный заказ, государственные резервы и т.д.), с использованием экономических ресурсов для нужд обороны и безопасности (земли, природных ресурсов, воздушного пространства, радиочастотного спектра и т.д.), с производственной деятельностью и управлением государственным имуществом в сфере оборонно-промышленного комплекса, а также с обременением предприятий и имущества обязательствами оборонного характера.
7. Геополитика	Отличается от промышленной политики по и по целям, и по применяемым методам. Тем не менее, для решения некоторых геополитических задач (таких, как усиление влияния России в тех или иных регионах мира) целесообразна координация геополитики и промышленной политики на уровне целей и используемых методов для достижения синергического эффекта.

Координация промышленной политики с другими направлениями политики государства должна осуществляться на уровне общегосударственного политического целеполагания.

Таким образом, промышленная политика исходит из следующей концептуальной модели объекта политического воздействия (рис. 1).

Представленная на рис. 1 модель может быть интерпретирована следующим образом:

- 1) производственное предприятий – это любой производитель товаров и услуг как для конечного, так и для промежуточного (производственного) потребления. Данная категория включает широкий круг хозяйствующих субъектов – от промышленных и торговых предприятий всех типов и размеров до индивидуальных предпринимателей и учреждений, занятых оказанием платных и «бесплатных» (бюджетных) услуг;
- 2) сплошными стрелками на рис. 1 показаны потоки ресурсов (факторов производства), используемых предприятием в процессе производства, производимая им продукция и уплачиваемые им государству налоги и сборы;
- 3) факторы производства, используемые производителем, условно делятся на 5 классов – земля, труд, капитал, финансовые ресурсы и фактор «знания, информация, технологии». Для каждого из факторов существует свой рынок. Отдельно отмечен тот факт, что государство в РФ является одним из важнейших участников рынка финансовых ресурсов для производителей (в первую очередь через механизм бюджетных инвестиций), а также основным владельцем земли и природных ресурсов;
- 4) «продукция» в данной модели включает не просто физически произведенный товар или услугу, но все сопровождающие дополнительные услуги, включая сервисное и га-

* Составлена автором по: [2].



Рис. 1. Концептуальная модель промышленной политики [5].

- 5) государство выполняет в данной модели пять типов функций: поставщик факторов производства; потребитель произведенной продукции; получатель налоговых платежей; регулятор рынков и деятельности производителя; политический субъект в рамках международной политики;
- 6) в рамках международных отношений государство не может применять власть, т.к. не обладает ею, но может использовать политическое влияние (показано стрелкой с мелким пунктиром) всеми возможными средствами – от участия в переговорах, заключения договоров и участия в международных организациях до различных средств силового давления (вплоть до проведения военных операций);
- 7) государство может осуществлять промышленную политику в ходе выполнения всех перечисленных функций.

В целом же набирающие силу в последнее время процессы глобализации и постиндустриального развития приводят к тому, что традиционные методы и инструменты промышленной политики оказываются неэффективными и нередко наносят прямой ущерб конкурентоспособности производителей той или иной страны и ее экономическому развитию. Данная концепция предлагает набор методов и мер промышленной политики, эффективно решающих ее задачи и одновременно позволяющих избежать ловушек и тупиков, свойственных традиционным подходам.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ельперин В.М. Предисловие редактора перевода // Рынки и рыночная власть. Теория организации промышленности. 2000. Том 1.
2. Доклад о промышленной политике Российской Федерации // Материалы официального сайта Торгово-промышленной палаты РФ www.tpprf.ru
3. Ефимов А.Н. Экономика и планирование советской промышленности. М., 1970.
4. О задаче разработки промышленной политики в России // Торгово-промышленная палата РФ // www.tpprf.ru/ru/main/committee/komprom/zrpp2/
5. Цели, методы и меры промышленной политики Российской Федерации // <http://www.prompolit.ru/90976>
6. Экономика социалистической промышленности / Под ред. Л.И. Итина. М., 1974.

*ГУНИНА Е.Н.***СТРАТЕГИЯ ДОСТИЖЕНИЯ СИНЕРГИИ ИНТЕГРАЦИОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОТДЕЛЬНЫХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ В РАМКАХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КРУПНЫХ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР**

Формирование инновационной экономики как основы постиндустриального развития мирового хозяйства инициирует усиление формирования интеграционных тенденций, процессов глобализации и создания единого экономического пространства. Данные процессы обуславливают необходимость поиска компаниями качественно новых принципов и форм организации и управления бизнесом, которые бы позволили не просто конкурировать, но и развиваться компаниям на принципах не чисто экономической выгоды, а на принципах социальной ответственности. Такие тенденции усиливают развитие в национальной экономической системе интегрированных хозяйствующих субъектов, которые являются результатом ускоренной масштабной концентрации крупных капиталов и производственных мощностей.

Интегрированную структуру с точки зрения системного подхода можно охарактеризовать как систему, элементами которой являются участники интегрированной структуры, с присущими ей целями, связями и элементами.

Интегрированная структура представляет собой совокупность относительно обособленных предприятий, образованную на постоянной или временной основе, участники которой объединены общей целью, одновременно могущие функционировать как полноценные юридически и экономически самостоятельные субъекты рыночных отношений; связи между предприятиями в интегрированной структуре по силе превышают связи с другими субъектами хозяйствования. Целенаправленная интеграция обладает организующей силой благодаря тому, что участники интегрированной структуры, объединяясь, обретают те качества и свойства, на основе которых могут устанавливаться отношения, способствующие достижению поставленной цели.

Интегрированная структура не является механической суммой предприятий и построенных между ними отношений и связей, а представляет собой качественно новое образование, в котором участники вступают во взаимодействие, благодаря которому каждый имеет возможность максимально использовать весь свой потенциал. Итогом объединения этих потенциалов является качественно новый эффект, который в литературе чаще всего называют эффектом синергии. Этот эффект связан со способностью интегрированных структур к адаптации и саморегуляции.

Организация совместной деятельности отдельных предприятий в интегрированную структуру происходит на основе владения крупными пакетами акций, перекрестных акционерных связей между предприятиями, трастового управления акционерным капиталом, долгосрочных финансовых, производственных зависимостей.

Формирование крупных интегрированных структур отражает объективные устойчивые тенденции современной индустриально развитой экономики. По данным Организации Объединенных Наций, в мире насчитывается более 35 тыс. крупных финансово-кредитных объединений (концернов, транснациональных корпораций, финансово-промышленных групп). Финансово-промышленные объединения контролируют более одной трети промышленного производства своих стран, более одной второй торговли, более трех четвертей патентов и лицензий на высокие технологии и ноу-хау. [4, с. 309].

В научной литературе широко обсуждаются эффекты, получаемые как национальной экономикой, так и самими хозяйственными субъектами от интеграционного взаимодействия. К наиболее значимым относят:

- экономия издержек за счет создания внутренней инфраструктуры: централизованная бухгалтерия, служба маркетинга, сбыта, снабжения, консалтинговая, страховая, инвес-

- тиционная, кадровая, транспортная службы;
- концентрация инвестиций на наиболее окупаемых и рентабельных направлениях в рамках группы;
- совместное финансирование научно-исследовательских работ;
- экономия оборотных средств за счет согласования ценовой политики вдоль всего технологического цикла;
- экономия издержек, за счет сокращения затрат на поиск партнеров, заключения договоров, контроля за исполнением;
- использование единой технологии способствует согласованию технологических характеристик выпускаемой продукции;
- снижение неопределенности при производстве продукции (гарантированный сбыт);
- доступность информации обо всех стадиях производственного процесса увеличивает эффективность процесса управления.

Как правило, в научной литературе при рассмотрении вопросов управления интегрированными корпоративными структурами за пределами изучения остается проблема целенаправленного достижения синергии интеграционного взаимодействия отдельных субъектов хозяйствования в рамках интегрированной структуры. Наличие и положительный эффект от интеграционного взаимодействия является бесспорным, а вопросы планирования и путей достижения данного эффекта остаются мало проработанными, в то время как именно обеспечения достижения данного эффекта является побудительным эффектом интеграционных взаимодействий хозяйствующих субъектов.

Синергетический эффект (от греч. *synergus* - вместе действующий) - возрастание эффективности деятельности в результате интеграции, слияния отдельных частей в единую систему - за счет т.н. системного эффекта (эмерджентности). Источником синергетического эффекта является наличие особого рода нелинейной динамики развития объектов системы.

Процесс выявления и работы со слагаемыми синергии является непрерывным и систематическим, в силу того, что синергетические эффекты на каждой стадии развития структуры меняются, исчерпываются и возникают новые. Особенно важно определение и планирование синергетических эффектов на стадии формирования и реструктуризации интегрированных структур, так как именно они являются стимулирующим фактором интеграции. Кроме того, наличие синергетического эффекта не является само по себе ценным, если этот эффект не переведен в стоимость объекта, как меру данного эффекта, именно тогда можно оценить соотношение «затраты – результаты» при формировании крупной интегрированной структуры.

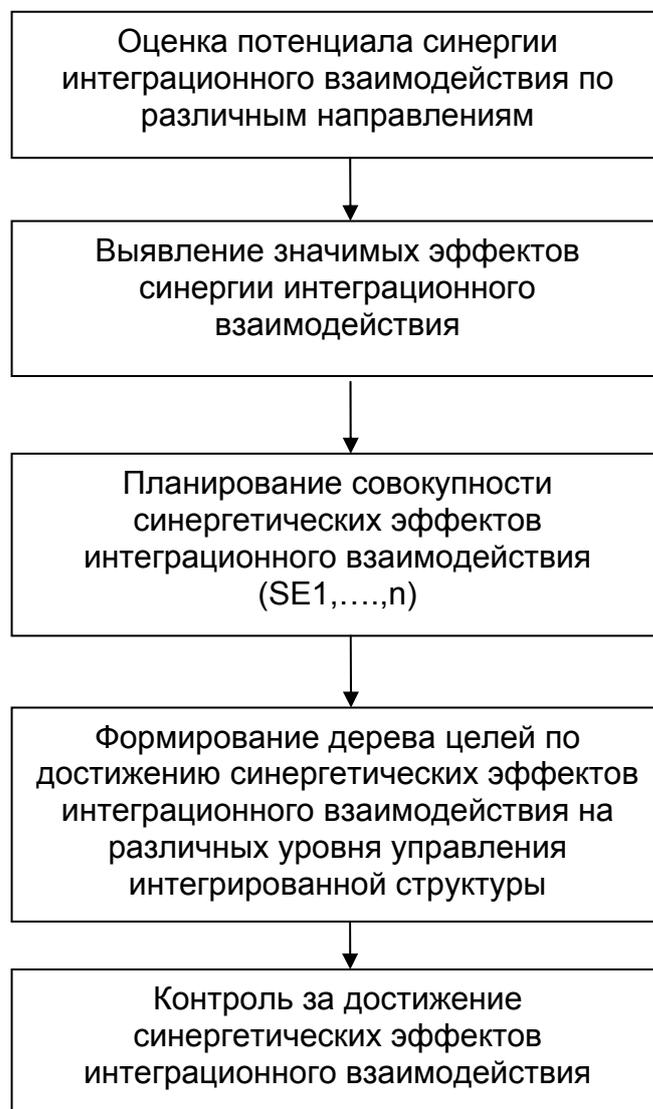
Выбор в качестве показателя измерения эффективности функционирования интегрированной структуры показателя роста стоимости компании обосновывается рядом факторов, в основе которых лежит теория управления на основе максимизации стоимости. Основной постулат данной теории гласит: управление корпорацией и измерение ее эффективности должно измеряться увеличением рыночной стоимости компании в долгосрочной перспективе. Такая формулировка решает две главные проблемы теории заинтересованных сторон, которая является альтернативой теории максимизации стоимости: согласование интересов различных групп, заинтересованных в удовлетворении своих потребностей через деятельность корпорации и ориентация на долгосрочную перспективу.

Теория максимизации стоимости вводит целевую функцию, объединяющую эффекты принятия решения по всем вопросам и вводит критерий принятия решения. Кроме того, максимизация стоимости корпорации в долгосрочной перспективе, а следовательно максимизация стоимости капитала обеспечивает максимизацию благосостояния общества, таким образом, способствуя реализации социальной функции. И что наиболее актуально, максимизация стоимости рассматривается не как увеличение стоимости акции на фондовом рынке, что как показывает опыт развитых фондовых рынков, не всегда, а точнее достаточно редко, соответствует действительности, а как увеличение фундаментальной стоимости корпораций, т.е. реальной. Все это свидетельствует о целесообразности и эффективности использования данной теории в практике управления и оценки эффективности корпорациями.

Еще одним аргументом в пользу использования критерия эффективности стоимость корпорации является сама специфика данного показателя, обусловленная его многоаспектностью и интегративным характером. Стоимость компании как показатель базируется на совокупности

различных критериев оценки эффективности корпорации, интегрируя их в единый критерий.

Переход компании на принципы управления на основе стоимости затрагивает различные уровни управления корпорацией, основные бизнес-процессы, функциональные подразделения и требует от персонала и менеджмента изменения не только приоритетов, методов управления, но и затрагивает организационную культуру, а следовательно, и принципы де-



тельности компании.

Рис. 1. Схема управления синергетическими эффектами интеграционного взаимодействия.

Среди требований, выдвигаемых крупнейшими фондовыми биржами к корпоративному управлению компаний, входящих в листинг большое внимание уделено формализованной и прозрачной политике компании, информационной открытости для акционеров и заинтересованных сторон, наличию эффективных систем внутреннего контроля и внутреннего аудита. Эти элементы корпоративного управления позволяет реализовать система управления на основе стоимости, так как взаимоотношения с акционерами и кредиторами, прозрачность отчетности – это факторы стоимости, влияние на которые способно как уменьшить, так и увеличить стоимость компании, а следовательно понизить или повысить привлекательность компании в глазах существующих и потенциальных акционеров.

Кроме того, система управления на основе стоимости позволяет органично сочетать три важнейших элемента управления: прибыль, развитие и активы. Соблюдение баланса между

этимися тремя показателями является залогом эффективного управления компании, поскольку в рамках концепции управления стоимостью критерием сбалансированности прибыли, развития и активов является максимальная стоимость фирмы.

Традиционно, под стоимостью акционерного капитала компании понимают стоимость всего инвестированного в деятельность компании капитала за вычетом обязательств компании. При этом стоимость компании для любого акционера определяется суммой уже инвестированного капитала в компанию и дисконтированной (т.е. приведенной на момент оценки) прогнозной экономической прибыли. Под экономической прибылью понимается прибыль которая остается в распоряжении акционеров компании (формула 1) [1, с. 24]:

$$\text{Экономическая прибыль} = \text{Инвестированный капитал} * (\text{ROIC} - \text{WACC}) \quad (1)$$

ROIC (return on invested capital) – рентабельность инвестированного капитала (т.е. рентабельность обеспечиваемая основной деятельностью компании);

WACC (weighted average cost of capital) – средневзвешенная стоимость привлеченного капитала (акционерного и заемного).

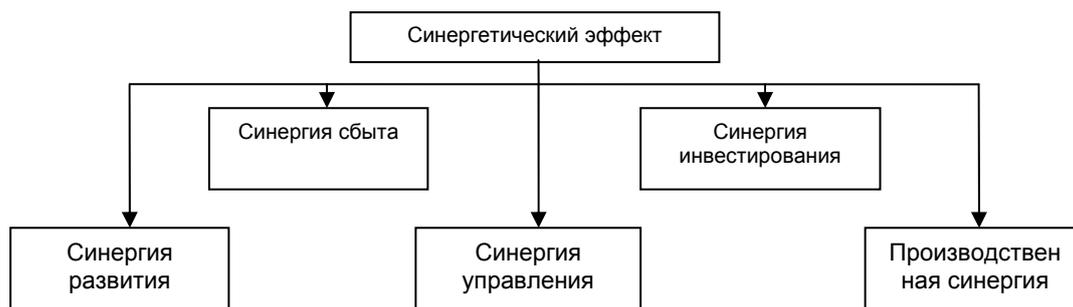
В общем виде схему управления эффектами синергии можно представить в виде, указанном на рис.1.

В основе управления синергетическими эффектами интеграционного взаимодействия лежат следующие основные принципы:

1. Универсальность: возможность применить систему управления в различных отраслях и на различных рынках.
2. Динамизм функционирования системы в целом, взаимодействия ее элементов и окружающей ее внешней среды.
3. Единообразии при построении критерия оценки эффективности построенной системы.
4. Полнота, сбалансированность и устойчивость формируемой системы..
5. Выборочность между различными вариантами взаимодействия.
6. Адаптивность системы к изменениям внешней и внутрифирменной среды.

Важнейшим элементом эффективности системы управления синергетическими эффектами является качественное планирование путей достижения. Проблема планирования многократно усложняется в случае с интегрированными образованиями, так как возникает несколько контуров управления и, соответственно, уровней планирования, поэтому встает проблема оценки качества планирования, которая должна охватить важнейшие аспекты интеграционного взаимодействия корпоративного образования и увязать деятельность каждого отдельного юридического лица в общую систему по достижению интеграционной синергии.

Система оценки качества планирования включает две совокупности показателей: показатели, которые измеряют достигнутые результаты и показатели, которые отражают процессы, способствующие получению этих результатов. Обе категории показателей должны быть увязаны друг с другом, так как для достижения совокупности первых показателей необходи-



мо реализовать совокупность вторых.

Рис. 2. Совокупность синергетических эффектов интеграционного взаимодействия.

Определение показателей качества планирования синергетического эффекта интеграционного взаимодействия осуществляется в четыре этапа:

1. Моделирование процесса планирования, управляемого с помощью системы мониторинга процессов. Модель процесса планирования должна включать следующие основ-

ные элементы:

- результаты, которые хозяйствующий субъект намерен получить от реализации процесса планирования;
- группы интересов планирования;

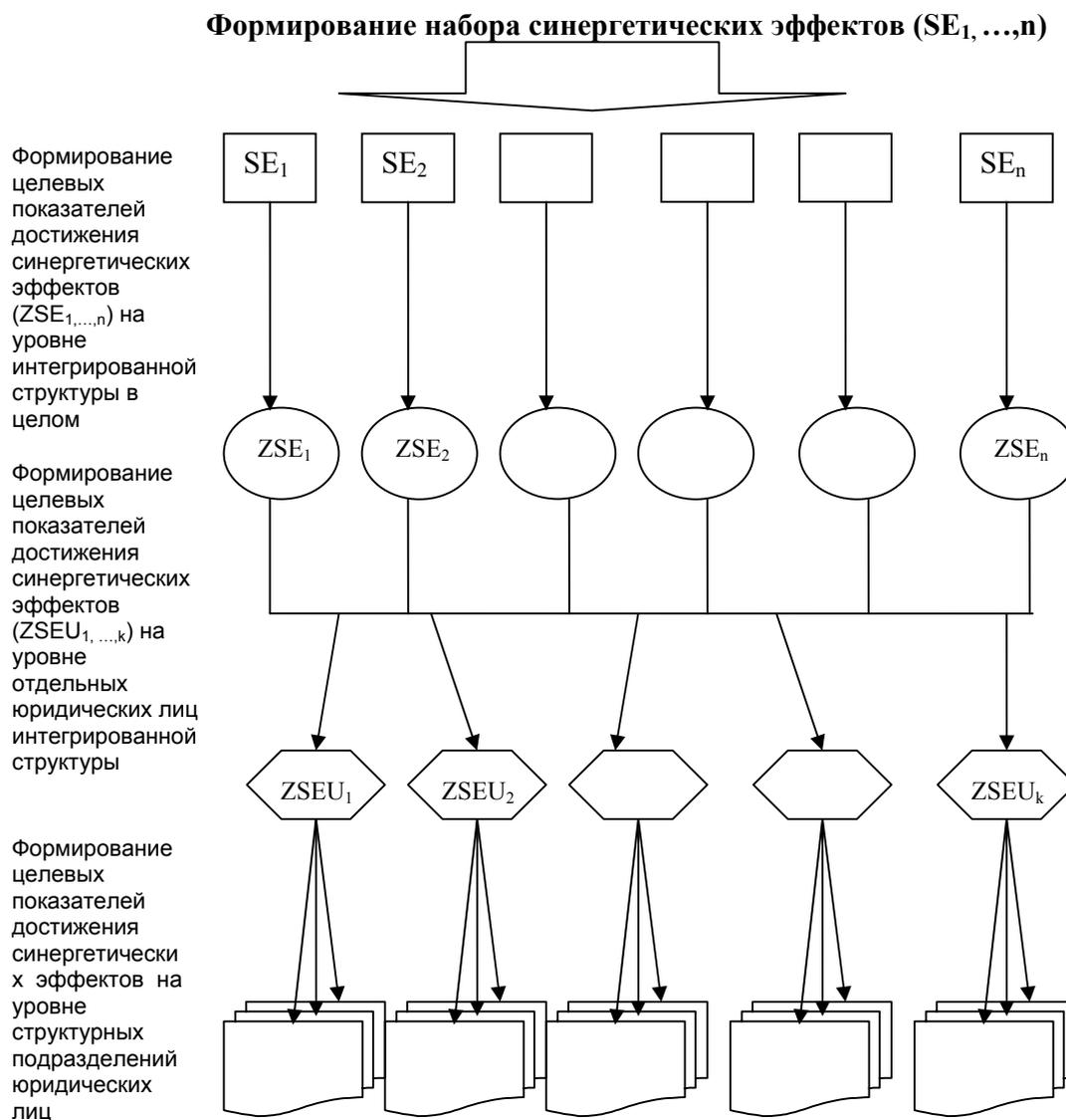


Рис. 3. Схема достижения синергетических эффектов в разрезе отдельных уровней управления интегрированной структурой.

- роль, которая отводится процессу планирования.
2. Определение факторов успеха планирования. Существует ограниченное число переменных, которые вносят существенный вклад в успех процесса планирования достижения синергетического эффекта интеграционного взаимодействия. Для определения факторов успеха планирования можно выделить факторы успеха самого хода процесса планирования, обусловленные характерными признаками его протекания, а также ресурсами и квалификацией сотрудников, которые должны быть задействованы в процессе, а также факторы, отражающие специфику данного процесса.
 3. Определение показателей оценки качества планирования. В основе этого этапа лежат два аспекта: с одной стороны цели процесса планирования, с другой – факторы

успеха. Качество планирования – степень соответствия запланированных показателей фактически полученным результатам. Расчет комплексных показателей качества планирования основывается на научных принципах, таких как: объективность, своевременность, аргументированность, эффективность, правомерность, действенность, логичность, гибкость, формальность. Каждый принцип содержит в себе группу показателей, непосредственно оценивающих качество хозяйственного процесса.

4. Проверка перечня возможных показателей с точки зрения качества и осуществление окончательного отбора. К числу качественных требований можно отнести: факторность, однозначность, эффективность, возможность количественной оценки, управляемость.

Данная методика определения показателей оценки качества процесса планирования является достаточно эффективной и позволяет сформировать систему показателей оценки.

Наиболее целесообразным для оценки показателей качества планирования является использование метода экспертных оценок, который заключается в проведении экспертами интуитивно-логического системного анализа проблемы с количественной оценкой суждений и формальной обработкой результатов. Характерными особенностями данного метода как научного инструмента решения сложных неформализуемых проблем является, во-первых, научно обоснованная организация проведения экспертизы и, во-вторых, применение количественных методов, как при организации экспертизы, так и при оценке суждений экспертов и формальной групповой обработке результатов.

Совокупность источников синергетического эффекта интеграционного взаимодействия имеет достаточно широкий диапазон и может быть сгруппирована по основным направлениям, представленным на рис. 2.

Для каждой крупной интегрированной структуры в зависимости от степени интеграции, стадии жизненного цикла интегрированной структуры, продуктово-технологического типа синергетических эффектов существенно различается и выбор наиболее значимых составляющих оценивается на основе соотнесения результатов с затратами. При этом значимость эффекта должна быть достаточна и целесообразна на уровне всей структуры в целом и на уровне отдельных ее составляющих. В условиях глобализации мировой экономической системы и информационной открытости наиболее значимой является синергия развития, как совокупность факторов, позволяющих организации добиваться преимуществ быстрее и эффективнее конкурентов.

Процесс достижения синергетических эффектов в разрезе отдельных уровней управления интегрированной структурой представлен на рис. 3. В основе данного механизма лежит целевой подход, предполагающий, что совокупность управляющих воздействий на всех уровнях управления направлена достижения выделенных синергетических эффектов, которые в свою очередь определены в соответствии с целевыми ориентирами функционирования интегрированной структуры в целом и позволяют с достаточно высокой степенью достоверности определить источник того или иного изменения, а также степень влияния принятых управленческих решений на достижение синергетических эффектов.

Организационная реализация механизма достижения синергетических эффектов в рамках интегрированной структуры предполагает выделение данной функции в структуре функций управления корпорацией с целью полной реализации потенциала синергетического эффекта интеграционного взаимодействия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Волков А., Куликов М., Марченко А. Создание рыночной стоимости и инвестиционной привлекательности. М.: Вершина, 2007.
2. Коупленд Г., Коллер Т., Муррин Дж. Стоимость компаний: оценка и управление. М.: Олимп-Бизнес, 1999.
3. Могилевский С.Д., Самойлов И.А. Корпорации в России: Правовой статус и основы деятельности. М.: Дело, 2007.
4. Якутин Ю.В. Интегрированные корпоративные структуры: развитие и эффективность. М., 1999.

ГЮРДЖЯН А.С.

О СПЕЦИАЛИЗАЦИИ СИСТЕМНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Всякая осознанная деятельность человека всегда предполагается как целевая и эффективная. Чёткими и необходимыми обоснованиями формируется цель, к которой стремится инициатор деятельности, разрабатывается программа целесообразных (эффективных) действий для ее реализации, которая и осуществляется с соответствующим контролем, с учётом результатов, анализом и выполнением требуемых уточнений. Таким образом, любая деятельность, как правило, это есть выполнение взаимосвязанных последовательных сознательных (целевых и эффективных) действий, которые можно назвать этапами деятельности. Причём любой из них зачастую представляет собой комплекс функций, в состав которого, в зависимости от масштабов и сложности деятельности, может быть вовлечено значительное количество действий. Осуществление действий на этих этапах, имеющих единую целевую направленность, естественно, должно соответственным образом направляться и управляться. Успех (при неизменности других факторов) главным образом обусловлен качеством этого управления, включая как обоснованность целевых установок и программы их осуществления, так и контроль, оценку, регулирование хода действий.

С другой стороны, выполнение этих функций, как правило, переплетается с результатами деятельности многочисленных субъектов, действующих на различных уровнях экономики, причём взаимозависимости эти могут быть самыми разносторонними и разнохарактерными. Такими субъектами являются, например, всякого рода регулирующие, контролирующие органы, обслуживающие и обеспечивающие предприятия, организации, осуществляющие учёт, консультацию или аудит, инфраструктуры, потребители результатов деятельности, население этой территории и др., которых в общем случае можно назвать заинтересованными данной деятельностью субъектами или употребляемым на западе термином стейкхолдеры. На всех стадиях управления деятельностью, в том числе и при формировании политики, становится необходимым учёт этих субъектов и влияние связей с ними на организацию деятельности, программирование и получаемые результаты.

Нельзя пренебрегать также влиянием внешних (экзогенных), независимых от данного субъекта факторов (например, международных, геополитических, чрезвычайных ситуаций, техногенных и др.), исключить вероятность которых нельзя и в то же время необходимо быть готовым противостоять их возможному воздействию.

Таким образом, в функциях управления можно выделить следующие разделы: а) управление данной деятельностью, б) выявление и формирование связей со стейкхолдерами, мониторинг и возможное управление, в) прогнозирование внешних (экзогенных) влияний, разработка эффективных механизмов противостояния, применение их с соответствующими обоснованиями.

Любой из этих разделов включает множество взаимосвязанных функций, изменение в составе которого хотя бы одной предполагает соответствующее воздействие на других, мера и интенсивность которого будет зависеть от степени прочности и характера связей между ними и прочих обстоятельств. Эти связи и взаимовлияния превращают управляемый объект в единую систему, степень сложности которой зависит, в первую очередь, от характера и масштаба деятельности, а также от числа связанных с ними стейкхолдеров.

Управление таким объектом, естественно, должно осуществляться по возможности с полным учётом перечисленных связей и взаимовлияний, с использованием методов системного подхода, т.е. должно иметь системный характер. Поэтому, считаем целесообразным называть подобное управление системным. В настоящих условиях любая деятельность, в какой-то мере, связана с другими субъектами, зависит от характеристик их деятельности, следовательно, системный характер управления, хоть и в соответствующей этим характеристикам степени,

является реальностью для каждого объекта, и понятие-термин системное управление имеет достаточно оснований для широкого применения. Причем это не зависит от формы собственности управляемого объекта, сферы деятельности, организационного метода управления, так как для любого из них внутренние и внешние связи объекта являются реальностью, учёт которых в функциях управления необходим и полезен.

Для определённости полагаем целесообразным четко определить использованные здесь термины – понятия система, системный подход, системное управление, система управления, тем более, что в литературе можно встретить их различные толкования – в зависимости от того, с какой точки зрения они рассматриваются.

В работе [3], например, определения системы, входящие до нескольких десятков, условно делятся на три группы. Согласно первой группе – система рассматривается как комплекс явлений, процессов и связей между ними, который объективно существует, а не сформирован исследователем, для которого он является объектом изучения и управления. Представители второй группы определяют систему как средство, инструмент исследования явлений и процессов, или как абстрактное отображение реальных объектов, объединяя в ней взаимосвязанные переменные и характеристики исследуемого объекта. Этим объяснением система отождествляется с понятием модель, причем выделяются ее микро- и макро- виды моделирования. Определения третьей группы фактически представляют собой соединение первых двух подходов, определяя систему как комплекс определённых элементов, который формируется для решения технических, организационных, экономических или других сложных задач.

Несмотря на указанные различия, почти во всех перечисленных характеристиках система предполагается как единое целое, состоящее из взаимосвязанных, взаимозависимых, взаимовлияющих частей (компонентов), причем качество компонентов (элементов) зависит от качества системы (как целого), а качества системы – от качества компонентов. Предполагается, что система во всех случаях существует и действует в определённой среде, взаимовоздействия с которой также должны учитываться при исследованиях. В настоящей работе термин «система» употребляется в обобщенном смысле, в качестве такого множества взаимосвязанных и взаимовлияющих элементов, которое выступает как объединённое целое. Отсюда можно получить объяснение и другим терминам.

Системное прилагательное (например, системный подход, оценка, анализ, управление и т.д.) характеризует используемое совместно с ним явление или действие как выявление множества включенных в них элементов и рассматривает их во взаимосвязях, предполагая, что это также система или относится к конкретной системе. В этом смысле управление само является системой, системой является также управляемый объект, они состоят из множества взаимосвязанных элементов, и название системное управление показывает, что оно осуществляется с учётом взаимовлияний между этими элементами. Отсюда следует также различие между понятиями «системное управление» и «система управления».

Статистический и логический анализы развития экономики указывают на тенденцию к постепенному усложнению объектов. Несмотря на рост числа и увеличение удельного веса малых и средних предприятий и организаций, в развитых экономиках посредством инвестиций из своей прибыли они постепенно укрупняются, следовательно, усложняются в качестве системы. Этому усложнению и расширению применения методов системного подхода в функциях системного управления способствуют также следующие факторы:

- нестабильность экономики в переходный период, зачастую ощутимые интенсивные изменения состава и профессиональной направленности субъектов и возможность качественных и количественных колебаний сформированных связей и взаимовлияний, трудности их прогнозирования;
- недостаточное теоретическое обоснование переходных преобразований, что не позволяет предвидеть возможные изменения в обозримом временном периоде, а значит, и учёт их в стратегии управления;
- строгая дифференцированность местных условий, сложности в неперменном и адекватном приведении в соответствие с ними управленческих решений, что также требует системного подхода;
- углубление разделения труда, широкая интеграция деятельности, а также экономическая глобализация, вследствие чего расширяется поле экономических связей и взаимовлияний, соответственно усложняется их учёт в функциях управления;
- диверсификация деятельности как средство противостояния основным угрозам, которая од-

- новременно приводит также к расширению деловых связей и к усложнению управления;
- затруднительность долгосрочных достоверных прогнозов и ее воздействие на возможности разработки стратегической политики и ее применения в текущих и среднесрочных функциях управления;
- недостаточность информации относительно тех последствий деятельности находящихся под их воздействием субъектов, а также ожидаемых изменений, которые могут обусловить показатели данной деятельности;
- нововведения и обусловленные ими изменения взаимных связей в данной деятельности, которые по возможности должны быть спрогнозированы и учтены в стратегической политике деятельности.

Вышеперечисленное дает возможность сделать несколько важных выводов:

- объект управления как целостная система постоянно подвергается изменениям, которые следует учитывать в функциях управления, следовательно, управление любой деятельностью является непрерывным процессом;
- управленческие действия не являются стереотипами (стандартами), а направлены на решение конкретных, зачастую резко отличающихся по сути и ситуации задач, следовательно, требуют теоретико-методического обеспечения и обоснования управленческих решений;
- особенности деятельности, изменчивость условий, возникновение новых задач и необходимость получения их решений для конкретных условий, а также наличие взаимных тесных связей в системе и вероятность взаимных воздействий приводят к тому, что стереотипы и информация о них, даже объемные знания управляющего и развитая интуиция еще недостаточны для получения этих решений, а требование выполнения управленческих функций на должном уровне делают целесообразным осуществление системного управления.

Управление вообще, а системное управление особенно – работа сложная, качественное исполнение которой требует разносторонних профессиональных знаний и опыта, умения творчески применять их в конкретных ситуациях, способности с достоверной точностью прогнозировать результаты принятых решений и высокого чувства ответственности, умение вовремя замечать и исправлять ошибки.

От качества управления в большой степени зависит эффективность деятельности и финансовое положение предпринявшего ее субъекта. Это обуславливает высокую оценку хорошей работы управляющего (менеджера) и соответствующую ей оплату, что при нынешних переходных условиях нашей экономики еще не стало реальностью. Не удивительно поэтому, что права и обязанности собственника и управленца в крупных областях деятельности, в основном, разъединены.

Идентична картина и в области управления страной, где согласно конституции власть принадлежит народу, однако функции управления переданы (делегированы) правительству, которое почему-то называется властью. Здесь объектом управления является вся страна – большая и сложная система со своими разносторонними, разнохарактерными и многочисленными частями-компонентами, с прочными связями между ними и взаимовлияниями. Сформированная в результате разделения труда, экономической интеграции и процессов глобализации реальность состоит в том, что изменение в какой-либо части этой системы получает прямой или опосредованный отклик в других. И в процессах управления страной в гораздо большей степени должны учитываться все возможные связи и воздействия, а функции должны осуществляться с применением системных подходов. Это означает, что в масштабе страны должно осуществляться системное управление, что, без сомнения, будет способствовать скорейшему выведению экономики из кризисных ситуаций, обеспечению более высоких темпов развития, повышению результатов деятельности и получению прочих положительных результатов. Формирование такой системы управления и ее нормальная деятельность – задача сложная, в первую очередь, по той причине, что требует разработки научного разносторонне обоснованного теоретического подхода к такому переходу, в котором в достаточной степени будет учтено множество особенностей страны. Однако, понимание необходимости такой теории на сегодня в органах управления все еще неудовлетворительно, и уделяемые этому внимание и средства несоразмерны с его значением.

Однако не всегда даже очень высоких профессиональных и гражданских качеств управ-

ляющего достаточно для выполнения доверенных ему функций по управлению с требуемой эффективностью. Чем сложнее объект управления, больше число элементов системы, разносторонней связи и взаимодействия между ними, тем труднее осуществлять высококачественное управление. Особенно если время, отведенное для принятия управленческого решения, ограничивает возможность его всестороннего обсуждения, выбора или разработки теории, адекватной цели и особенностям данного конкретного случая и обоснования ее применения. Подобное затруднение еще больше при системном управлении, когда необходимо иметь в виду воздействие принимаемого решения на элементы системы, согласуя его со связанными с ним субъектами. Вопрос заключается в том, что нет и, видимо, не может быть такой единой универсальной модели системного подхода, которую возможно было применять во всех случаях. Понятно, что модель управления конкретизируется при конкретном учете перечисленных характеристик, в данном случае – имеющихся оценок. Это означает, что для обеспечения качественного управления следует использовать модель, сформированную для случая с данными или схожими характеристиками, поскольку в различных сферах деятельности и на различных уровнях иерархии экономики функции управления, объекты, элементы системы, взаимозависимости между ними слишком разнятся, и обобщенное задание системного подхода необходимо привести в соответствие с их особенностями.

Из сказанного можно заключить, что желание сделать управление действительно системным в большинстве случаев будет нереальным или может осуществиться в сильно усеченном виде, если в основу будут положены всеобщие принципы системного подхода и абстрактные модели. Направление решения задачи, полагаем, в специализации системного управления. Это, по нашему представлению, для отдельных групп случаев управления – существование таких теорий, применение которых в конкретных условиях или приспособление к которым не представит особой трудности. Мы назвали их специализированными теориями системного управления, а процесс их обособления – специализированием теорий.

Сложность осуществления предложения – это дифференциация отмеченных специализированных случаев, выявление их, характеристика особенностей и разработка теории, соответствующей системному управлению. Подобия таких теорий на практике есть, несмотря на то, что в их основу еще не положены вышеописанные принципы и им не даны соответствующие названия. Их существование и использование само по себе доказывает целесообразность и полезность разработки специализированных теорий управления.

Наше предложение относится к задаче формирования таких подходов к системному управлению экономической деятельностью и создания на их основе системы специализированных теорий, включая уже имеющиеся. Система постепенно разрастется, так как частичные (специализированные) теории системных подходов необходимы также для разработки и осуществления крупномасштабных и важнейших программ, направленных на улучшение нынешней ситуации в стране (например, обеспечение высоких темпов устойчивого развития экономики, преодоление нищеты определенных слоев населения, искоренение коррупции в среде чиновников и других весьма актуальных программ).

Формирование подобной системы – серьезная исследовательская задача, она требует длительного времени, значительных ресурсов, высококвалифицированного научного кадрового обеспечения. Однако в деле системного и высококачественного выполнения функций управления, повышения обоснованности принимаемых решений, своей значимостью и возможностями обеспечения высокой эффективности деятельности и содействия развитию она достойна серьезного внимания органов управления, в том числе также отраслевых и региональных.

Существование такой системы, кроме применения в функциях управления, способствует также в подготовке высококвалифицированных кадров-менеджеров, формированию с этой целью курсов и учебных программ, а также обоснованию целесообразности создания конкретных объединений в разных областях деятельности и проектированию их оптимальных вариантов.

Создание системы частичных теорий целесообразно осуществить в виде долгосрочной целевой программы, предварительно выделив основные разделы разработки, список и этапы подлежащих выполнению работ, выявив те принципы и методы системного подхода, которые являются всеобщими и могут включаться в частичные теории системного управления сфер, являющихся компонентами системы.

Исходя из целей экономики, важно выделить те сферы, для которых разработка указанных частичных (специализированных) теорий является первичной задачей. Для этого, в-первых, необходимо разработать метод дифференцирования частичных теорий системного

управления, составить единый список их типов, классифицировать их, оценить приоритетность теорий и на этой основе определить подмножество, подлежащее первоочередной разработке, составить график разработки, создать орган управления, контролировать процесс и получаемые результаты, проверить их применимость для конкретных случаев и т.д. Они также являются предметом научного исследования, и решение их должно программироваться, планироваться, управляться соответствующими подходами. Отметим, что в настоящее время нами разрабатывается задача формирования иерархической системы частичных теорий по многомерному матричному методу. Дифференцирование предполагается осуществить по сферам, региональным единицам, видам деятельности, основным функциям управления и другим важным признакам, особенности которых делают необходимым использование теории и методов системного подхода.

ЛИТЕРАТУРА

1. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. М.: Институт новой экономики, 2002.
2. Экономика и право. Энциклопедический словарь Габлера. М.: Большая Российская энциклопедия, 1988.
3. Экономическая энциклопедия / Под ред. Л.И. Абалкина. М.: Экономика, 1999.

ДУБОВИКОВА Е.Ю.

ФАКТОРЫ ДИНАМИЧНОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ

В посткризисный период развития российской экономики основными факторами динамичного формирования и развития конкурентных преимуществ в регионе выступают: производство и инфраструктурное обеспечение высокотехнологичной продукции в регионе; стимулирование освоения наукоемкой продукции; привлечение в экономику региона дополнительных внебюджетных источников для финансирования инновационных разработок; создание региональных финансово-промышленных групп.

При этом рост эффективности малого и среднего предпринимательства определяется степенью реструктуризации крупных региональных корпораций. На этой базе возможно формирование межрегионального кластера, интегратором которого должны стать смежные регионообразующие производства. Опыт развитых стран мира показывает, что только концентрация инвестиций в рамках таких кластеров способна умножить инновационный потенциал сектора некорпоративного бизнеса в регионе.

Инфраструктурная сфера регионов в настоящее время характеризуется формированием рынка так называемой «корпоративной дистрибуции», которая располагает ассортиментом всех классов продуктов, необходимых корпоративному заказчику. Инфраструктурное обеспечение региональных конкурентных преимуществ базируется на значительных объемах двух сегментов корпоративных продаж производственного оборудования, технологий и инновационных разработок. На одном сегменте представлено оборудование преимущественно мировых производителей. Продажи во втором сегменте представлены в основном продукцией отечественной сборки из комплектующих деталей. Региональные конкурентные преимущества должны формироваться на базе второго сегмента, удовлетворяющего по приемлемой цене тяготение региональных предприятий к мировым брендам. Как раз в этом втором сегменте престиж сочетается с качеством при низкой цене, что программирует дальнейшую цепочку конкурентных преимуществ.

Исходной посылкой организационной структуры корпоративно-инфраструктурного обеспечения формирования и реализации конкурентных преимуществ является концентрация денег в центре и их распределение по филиалам, что означает перераспределение финансовых средств в пользу регионов. Алгоритм здесь включает расчет проекта конкурен-

тного преимущества, подбор и техническая проверка спецификаций оборудования, расчет логистики и сроков, выполнение обязательств по доставке в срок и по оговоренной цене, расширенный сервис на поставляемое оборудование. При этом кредитная политика может быть основана на кредитном рейтинге инорегионального или зарубежного партнера и осуществляется в виде отсрочки платежа.

Особым региональным конкурентным преимуществом выступает формирование и развитие благоприятного инвестиционного климата, который комплексно отражает базовые параметры инвестиционного процесса как в макроэкономическом масштабе, так и в конкретном регионе, поскольку «региональные хозяйственные подсистемы характеризуются столь же высокой инерционностью, как и национальная система в целом» [3, с. 35].

К таким параметрам в экономической литературе обычно относят природно-географические и общеэкономические условия для регионального производства, потенциальный и используемый ресурсный потенциал регионов, уровень инвестиционного законодательства и информационной политики, а также инвестиционные и кредитные рейтинги регионов.

К традиционным региональным конкурентным преимуществам в аспекте степени привлекательности инвестиционного климата следует отнести близость того или иного региона к крупным сегментам мировых рынков. Однако для многих российских регионов, в связи с их географической удаленностью от центров мировой торговли, средством выхода на мировые рынки выступает массовое освоение высоких инновационных технологий. Практическим фиксатором степени реализации конкурентного преимущества данного региона является показатель регионального внешнеторгового оборота – удельный вес его экономики в общероссийском показателе макроэкономической и внешнеэкономической активности, динамика стоимостных объемов экспорта (исчисляемых в денежном выражении). Учитывая специфику российского экспорта (поскольку для многих регионов основанная составляющая экспортных поставок сводится к вывозу минерально-сырьевых ресурсов), следует проводить также жесткий мониторинг степени диверсифицированности экспортных поставок, как и импортных закупок.

Общая стратегия реализации конкурентных преимуществ регионов должна строиться посредством максимальной реализации этих преимуществ на основе межрегиональной специализации производства, в рамках которой прилегающие регионы выступают рынками сбыта для промышленной продукции данного региона.

В долгосрочном аспекте территориальное конкурентное преимущество в сфере инвестиционной привлекательности определяется производственным потенциалом экономики данного региона, устойчивостью и эффективностью функционирования его финансово-экономической системы. С позиций бюджетного статуса важно, является ли данный регион донором или реципиентом федерального бюджета.

Особым аспектом регионального конкурентного преимущества является реальный диапазон инвестиционных возможностей для реализации крупномасштабных инвестиционных проектов. В этом плане необходимо определить и реализовать базовые отличия в структурах региональной экономики – соотношение секторов экономики (электроэнергетика, металлообработка, машиностроение и пищевая промышленность), соответствие требованиям постиндустриального общества, объёмные показатели выпуска высокотехнологической продукции в машиностроении, степень доминирующих позиций сектора услуг, погодную динамику тенденций его роста, доля промышленного сегмента в структуре регионального валового продукта.

Особого внимания заслуживает степень диверсификации структуры промышленного производства в данном регионе в аспекте доминирования определенных отраслей. С этой целью необходимы целенаправленные усилия, обеспечивающие поддержку оптимального отраслевого баланса, стимулирующего рост основных направлений современного производства.

При оценке уровня конкурентного потенциала региона следует учитывать, что на практике происходит конкуренция между двумя направлениями реализации инвестиционных проектов – между сферой реальной экономики и сферой инфраструктурных услуг. Возрастание конкурентной значимости инвестирования в сферу услуг отражает императивы общероссийской тенденции опережения темпов развития данной сферы по сравнению с другими.

Другая особенность современного механизма формирования и реализации конкурентных преимуществ в регионах состоит в том, что рост инвестиционной активности охватил практически все российские регионы. Порегionalные особенности данного роста определяются тем обстоятельством, что он отразил, прежде всего, повышение мировых цен на нефть. А это, в свою очередь, имело следствием опережающий прирост инвестиций в нефтяную про-

мышленность, а также в смежные с ней отрасли (машиностроение, электроэнергетику, перерабатывающее производство). Поэтому существенный рост инвестиционной активности происходил в тех регионах, отраслевая структура производства которых включала в качестве доминантных именно нефтяную и смежные с ней отрасли.

Конечно, устойчивость инвестиционного фактора формирования территориальных конкурентных преимуществ во многом зависит от того, какова доля в общем объеме инвестиций капиталовложений зарубежных компаний, которые осуществляют свои долгосрочные и масштабные проекты в границах регионов. В этом аспекте можно наблюдать своеобразную «внутреннюю» конкуренцию между региональным центром и регионом за привлечение долгосрочных и масштабных инвестиционных проектов. И, как правило, побеждает в этой борьбе региональный центр.

В то же время практика показала, что реальность территориальных конкурентных преимуществ в значительной мере определяется степенью близости экономической и правовой сфер региона, степенью единства в векторе их усилий. Как справедливо отмечает Котилко В., государственное регулирование территориального развития следует рассматривать в следующем составе: региональная политика, регулирование территориального развития, региональная экономическая безопасность [2, с. 39]. В настоящее время сложился основной инструмент конкурентного влияния с целью повышения рейтинга инвестиционной привлекательности региона. Речь идет о законодательном стимулировании соответствующей деятельности и обеспечении максимальной открытости инвестиционных проектов на стадии их оценки.

Распределение пространственного ареала также следует отнести к числу существенных факторов региональной конкурентоспособности. Очевидно, что административно подчиненные региональному центру территории многократно уступают по размерам муниципалитетам региона, а это диктует необходимость высокой концентрации размещения производств и промышленной инфраструктуры. Однако неразвитость во многих регионах инфраструктурного обеспечения производства усиливает интерес инвесторов именно к размещению своих предприятий и офисов именно в региональном центре. Именно поэтому, «в новых условиях региональная политика должна рассматриваться не как преимущественно способ компенсации недостатков, а как конкурентная политика и шире – всеобъемлющая политика развития» [1, с. 57].

Для развития высокотехнологичных отраслей производства главным фактором становится качество трудовых ресурсов региона (уровень образования массового работника, продолжительность его профессиональной подготовки и возможность мобильности в рамках территории региона). Это качество определяется развитостью системы высших учебных заведений, разнопрофильных научных институтов и конструкторских бюро, уровнем развития экономики, формирующим реальную потребность в высококвалифицированных кадрах.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Евстигнеева Е., Евстигнеев Р.* Субфедеральные аспекты глобализации // Вопросы экономики. 2003. № 5.
2. *Ютилко В.* Проблемы разработки федеральной региональной экономической политики России. М., 2001.
3. *Минакир П.* Трансформация региональной экономической политики // Экономическая наука современной России. 2001. № 1.

ДУБРОВСКАЯ Е.А.

СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА И ФОРМИРОВАНИЕ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРИ СОКРАЩЕНИИ БЕДНОСТИ

Социальная политика государства во все времена и во всех странах была направлена на оказание социальной защиты и помощи гражданам.

В России в настоящее время центр тяжести оказания государственной социальной помо-

щи социально уязвимым семьям и гражданам все больше смещается в регионы. Проведенный традиционный анализ документов Министерства труда и социального развития Российской Федерации позволил определить типы уязвимых семей и состояние социальной помощи населению в регионах. Во всех регионах оказывается помощь инвалидам I и II групп, в 49 регионах из 52 обследованных оказывается помощь одиноким пенсионерам и семьям, состоящим из одних пенсионеров, в 41 субъектах Федерации – неполным семьям и семьям, имеющим на попечении детей сирот, в 32-х – беременным женщинам, в 26-ти – хроническим больным, в 19-ти – кормящим матерям и семьям несовершеннолетних родителей, в 18-ти – студенческим семьям. Волгоградская, Ленинградская, Ростовская, Пермская области и другие регионы приняли законы об оказании адресной социальной помощи населению. Концепции региональной семейной политики, принятые в ряде регионов, включают в себя базовые принципы предоставления гарантий поддержания социально приемлемого уровня жизни для нетрудоспособных членов семьи и создание условий экономически активным членам семьи для общественно полезной деятельности и повышения благосостояния семьи. Законы и подзаконные акты субъектов Федерации не могут ухудшать положение по сравнению с федеральной нормой. Исходя из этого принципа многие регионы, напротив, вводят дополнительные льготы для малообеспеченных семей. Так, например, в Краснодарском крае к числу бедных относятся семьи, доходы которых не превышают уровня стоимостной оценки продуктового набора прожиточного минимума. В Республике Мордовия и Тамбовской области к числу социально уязвимых отнесены неполные семьи с тремя и более детьми до 18 лет, семьи беженцев и вынужденных переселенцев [2, с. 4].

В целом, регионы по-разному определяют критерии социальной помощи и её размеры. Как правило, к социально уязвимым категориям населения отнесены: многодетные семьи, одинокие родители, семьи, где имеются дети-инвалиды, дети-сироты, дети из социально неблагополучных семей, пожилые и престарелые граждане, инвалиды, беженцы, переселенцы. Объектами социальной политики в регионах являются: уровень жизни и здоровья всех слоев населения, образовательный потенциал, профессиональная структура, социальная мобильность населения, семья, жилище, культурная сфера, социальная защита и помощь. Лишь научно обоснованное обеспечение функционирования взаимосвязей федерального, регионального и местного уровней при реализации социальной политики, учет финансовых возможностей и состояния дел в социальной сфере регионов, обеспечение правовой и нормативной базы для проведения социальных реформ позволит решить отмеченные острые социальные проблемы.

Анализ источников финансирования мероприятий социальной защиты населения, расходов на содержание областных учреждений их осуществляющих в Ростовской области свидетельствуют, что расходы бюджетов всех уровней на социальную поддержку населения области ежегодно увеличиваются: 2003 год – 1,6 млрд. руб., 2004 год – 2,5 млрд. руб., 2005 год – 3,6 млрд. руб.

На содержание областных учреждений направлено 227,4 млн. руб., что на 50,4 % больше, чем в прошлом году [1, с. 113].

В 2002 году профинансировано 7 Федеральных целевых программ: «Дети-инвалиды», «Старшее поколение», «Юг России», «Социальная поддержка инвалидов на 2000–2005 гг.», «Профилактика безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних», «Развитие социального обслуживания семьи и детей», «Социальная защита инвалидов военной службы на период 1997–2000 гг.» на общую сумму 35,0 млн. руб., в т.ч. автотранспорт, медицинское и технологическое оборудование для учреждений, 40 кресло-колясок для инвалидов – на 9,2 млн. руб. (2001 год – 66,7 и 8,0 млн. руб. соответственно).

В г. Ростове-на-Дону была разработана и принята Программа мер социальной защиты населения на 2001–2004 гг. В экономике города в последние годы наметились положительные тенденции. Остановился процесс снижения объема производства промышленности, вызванный кризисом 1992–1997 гг., а в связи с ним сокращение занятости населения, рост безработицы, социальное расслоение общества. На смену пришел рост объемов производства почти во всех отраслях промышленности, особенно в пищевой, машиностроительной и легкой промышленности.

Улучшение финансового положения в производственной сфере, сопровождающееся наполнением городского бюджета, позволило добиться позитивных изменений в проблеме за-

долженности по заработной плате. За 2002 год ее величина сократилась в 3,4 раза, к началу 2005 года размер задолженности в среднем по предприятиям составил 2,3 размера месячного фонда заработной платы, а на 1 июля эта величина сократилась до 1,6 месячного фонда заработной платы. При этом бюджетная задолженность сведена к минимуму.

В связи с ростом производства в 1999 году в два раза замедлился процесс высвобождения работников и одновременно расширился объем предложения рабочих мест на рынке труда. Численность безработных, состоящих на учете в службах занятости, сократилась за год в 2,5 раза.

Величина прожиточного минимума на 01.07.2005 составила 6781,98 руб. на человека, среднемесячная зарплата за этот же период - 3848,3 рубля, что на 3,9% и 41,7%, соответственно, выше показателей в целом по области, но на 3,4% и 12,6% ниже среднероссийского уровня.

На начало 2005 года доля ростовчан с доходами ниже прожиточного минимума составила 35% против 29,9% в целом по стране.

Специфика нынешней ситуации заключается в том, что помимо традиционно уязвимых групп – инвалиды, многодетные и неполные семьи, пенсионеры, учащиеся и другие – в категорию малообеспеченных попадают представители экономически активного населения: безработные, работающие с детьми с доходами ниже прожиточного минимума или незначительно его превышающими.

По сравнению с 1997 годом удельный вес нуждающихся в социальной поддержке в общей численности населения г. Ростова-на-Дону вырос с 23,8 до 35%, тогда как численность населения уменьшилась за эти годы на 1,6%. Численность нуждающихся увеличилась на 25,7%. При этом на фоне общего увеличения численности нуждающихся за три года по категории пенсионеров наблюдался незначительный прирост – 4,7%, по инвалидам – 23,9%, а по малообеспеченным семьям – наибольший прирост – 87,8%.

Из общего числа пенсионеров (14,5% или 38,2 тыс. чел.) в городе получают минимальную пенсию, которая на 39,6% ниже среднего по городу бюджета прожиточного минимума и на 13,2% ниже прожиточного минимума пенсионера.

Недостаток бюджетных средств ограничил возможности государства в проведении активной социальной политики. Средства государственной поддержки, выделяемые на осуществление социальных мер – в текущем году это 7,4% расходов федерального бюджета – явно недостаточны. В бюджете города удельный вес затрат на эти цели определен в размере 6,4%, по области – 3,5%.

Финансовое обеспечение намечаемых Программой мер социальной защиты при ограниченности бюджетных средств будет определяться путем повышения эффективности использования финансовых ресурсов, мобилизации имеющихся внутренних резервов, изыскания дополнительных источников финансирования.

Главной целью государственной социально-экономической политики на долгосрочную перспективу являются последовательное повышение уровня жизни населения, снижение социального неравенства, восстановление экономической роли страны в мировом сообществе.

Приоритетные направления городской социальной политики определены в соответствии с Планом действий Правительства Российской Федерации в области социальной политики и модернизации экономики с учетом местных условий, реального уровня экономического развития города, демографической ситуации.

В этой связи безусловным приоритетом в области социальной политики в г. Ростове-на-Дону, как и по стране в целом, являются инвестиции в человека, создание эффективного цивилизованного рынка труда, обеспечение строгой адресности социальной поддержки, повышение реальных доходов всех групп населения.

Преобразования в социальной сфере будут направлены на достижение следующих приоритетных задач:

- создание необходимых условий для всеобщей доступности и общественно приемлемого качества базовых социальных благ;
- повышение защиты социально уязвимых домохозяйств, где фактические доходы или потребление находятся ниже прожиточного минимума и которые не имеют возможностей для самостоятельного решения социальных проблем и нуждаются в государственной поддержке. При этом бюджетные ресурсы для оказания адресной социальной помощи будут сформированы за счет сокращения социально неоправданных льгот и

- выплаты, предоставляемых различным категориям граждан;
- создание для трудоспособного населения экономических условий, позволяющих гражданам за счет собственных доходов обеспечивать более высокий уровень социального потребления;
- формирование правовых и организационных основ для развития институтов социально-культурной сферы, создающих возможность максимально полной мобилизации средств населения и предприятий, эффективного использования этих средств, и обеспечение на этой основе высокого качества и возможности широкого выбора населением предоставляемых социальных благ и услуг.

Последовательное осуществление политики, базирующейся на реально имеющихся ресурсах и возможностях, предполагает переход к перераспределению социальных расходов в пользу самых уязвимых групп населения при одновременном сокращении социальных трансфертов обеспеченным семьям. В этом случае активная социальная политика выступает не ограничителем, а катализатором экономического роста.

Главной целью разработанной Программы мер по социальной защите населения г. Ростова-на-Дону является повышение эффективности социальной политики, концентрация усилий на последовательном решении наиболее важных проблем, выработка новых механизмов реализации социальной политики, обеспечивающих более рациональное использование финансовых и материальных ресурсов за счет обеспечения адресности социальной политики, концентрации ресурсов на оказание помощи наиболее социально-уязвимым группам населения: малообеспеченным пенсионерам, одиноким пенсионерам и инвалидам, детям-сиротам, детям-инвалидам, детям из неполных и многодетных семей, молодым семьям, студентам, лицам, попавшим в чрезвычайные ситуации, безработным.

Данная Программа представляет собой комплекс муниципальных мер за счет всех источников финансирования, направляемых на реализацию на местном уровне. Она является одним из самостоятельных блоков комплексных муниципальных перспективных программ социально-экономического развития города и находится в непосредственной взаимной связи с разрабатываемыми в настоящее время городскими программами, в частности, инвестиционными, в области здравоохранения, занятости населения, молодежной политики и др.

Проведенный эксперимент по организации в системе «Забота» поставок продуктов питания социально-незащищенным слоям населения города по льготным ценам показал необходимость его внедрения во всех районах города. Программой предусмотрено дальнейшее развитие системы, как за счет расширения видов предоставляемой помощи и услуг, так и за счет увеличения количества предприятий в системе.

Планируется осуществить комплекс мероприятий, направленных на преодоление негативных явлений в сфере занятости населения. Для реализации этих мероприятий Программой предусмотрено увеличение средств до 23,8 млн. рублей в 2004 г. Одной из форм социальной защиты является организация общественных работ, временных рабочих мест для трудоустройства несовершеннолетних граждан в период летних каникул, за счет средств Фонда занятости, работодателей и бюджета города.

Наряду с этим, Программой мер социальной защиты населения предусмотрено проведение благотворительных мероприятий, посвященных социально-значимым датам, с целью привлечения внимания к проблемам ветеранов, пожилых людей, семей с детьми и других категорий граждан, нуждающихся в социальной защите, и активизации благотворительной деятельности.

Программа содержит также различные виды помощи, предоставляемые предприятиями и учреждениями города за счет собственных средств работающим на этих предприятиях малообеспеченным гражданам, членам их семей, инвалидам и пенсионерам. В Программу включено также оказание финансовой поддержки общественными, благотворительными и другими организациями и объединениями. Объем средств на реализацию мероприятий на весь период действия Программы составляет 4294,5 млн. руб.

ЛИТЕРАТУРА

1. Авдашева С. Государственная поддержка в регионах // Вопросы экономики. 2005. № 5.
2. Кузнецова О. Теоретические основы государственного регулирования экономического

ЕФИМЕНКО Н.А.

СПЕЦИФИКА ЗЕМЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Аграрные отношения представляют собой сложную субординированную систему, в которой выделяют в качестве её основы отношения собственности с различной степенью реализации ее экономического содержания. Специфика аграрных отношений связана, во-первых, с землей как главным фактором производства, во-вторых с формами реализации экономического содержания собственности. В силу этого земельные отношения предопределяют различия в формах хозяйствования.

В крестьянских (фермерских) хозяйствах основой аграрных отношений является мелкая частная собственность отдельного индивидуума на землю и на реальный капитал. В товариществах, акционерных обществах, обществах с ограниченной ответственностью собственность формируется из отдельных частных долей (паев) собственников; в производственных сельскохозяйственных кооперативах земля не поделена на доли, паи, не присваивается через владение акциями и является совместной собственностью коллектива; в государственных предприятиях земля остается собственностью государства.

В сельскохозяйственных товариществах, обществах и производственных кооперативах, созданных в России на базе реорганизованных колхозов и совхозов, в качестве вкладов учредители вносят имущественные паи, получаемые бесплатно. Размеры имущественных паев неодинаковы, так как зависят от стоимости подлежащего разделу имущества реорганизуемого предприятия, от количества лиц, имеющих права на имущественный пай, и от трудового вклада каждого лица в создание этого имущества.

За счёт вкладов (паевых взносов) участников в товариществах образуется складочный капитал, в обществах — уставной капитал, а в производственных кооперативах — паевой фонд, которые представляют минимальный размер имущества данных организационно-экономических форм хозяйствования, гарантирующих интересы их кредиторов.

В акционерных обществах уставной капитал формируется за счет средств от реализации акций. Акционер, внося имущество (деньги, оборудование, земельный участок и т.д.) в уставной капитал акционерного общества и приобретая определенное число акций, фактически перестает быть индивидуальным частным собственником, а становится совладельцем. Он является собственником акций, участвует в управлении обществом, получает дивиденды и может получить часть ликвидационной квоты, части имущества при его ликвидации и др. При этом собственником капитала и земли становится акционерное общество с вытекающими отсюда правами, обязанностью и ответственностью.

В акционерном обществе проявляется качественное отличие положения акционера как собственника от положения пайщика. Если пайщик, внесший свой вклад средствами труда или даже деньгами, хотя бы условно может в каждый момент выделить свою долю в действующем предприятии, то акционер этого сделать не может в принципе. Акционерное предприятие изначально существует как целое даже до того момента, как будет собран необходимый капитал, и отдельный акционер может реализовать себя в качестве собственника, получая дивиденды и участвуя в управлении предприятием, участвуя в голосовании на общем собрании акционеров. Специфика акционерных отношений собственности предполагает существенное отличие материальной основы хозяйственных формирований, действующих на акционерных принципах, от предприятий на паях.

В процессе производства непосредственно участвуют субъекты данного товарищества или кооператива с использованием своих земельных долей и имущественных паев. В акционерном обществе капитал собственность отделен от капитала функции. Вклад каждого акционера является частью акционерного фонда, но участие каждого акционера в непосред-

твенном процессе производства не обязательно.

Сегодня нередко в акционерных обществах имеет место отчуждение производителя от результатов своего труда, так как выплата дивидендов не стимулирует трудовое участие, снижается мотивация, что влияет на производительность труда.

Таким образом, в акционерных обществах и обществах с ограниченной ответственностью у работников отсутствуют стимулы к высокопроизводительному труду предприятий указанных моделей, а реализуются интересы инвесторов, учредителей капитала, то есть тех, кто осуществляет финансовый контроль за деятельностью общества.

Акционерные общества создавались по образцу и подобию классических обществ, но они имеют российскую специфику, которая проявляется в особенностях внутрихозяйственных отношений, в отсутствии котировок акций, нерегулярности выплаты дивидендов, в неучастии рядовых акционеров в собраниях и в принятии решений. Поэтому внутрипроизводственные отношения непоследовательны, нередко реализуются в теневых формах, при этом рядовые акционеры не реализуют экономическое содержание собственности как субъекты собственности.

В сельскохозяйственных товариществах производство характеризуется низкой эффективностью, субъекты товарищества должны присваивать часть прибыли пропорционально их вкладу, и нести полную и солидарную неограниченную ответственность по обязательствам своей организации, а в случае банкротства каждый член (кроме коммандитистов) отвечает не только вкладом, но и личным имуществом. Товарищества как организационно-экономическая форма производства не получили развития их удельный вес в общем числе сельскохозяйственных предприятий составляет 0,65%.

В товариществах продолжается трансформация частной индивидуальной собственности на землю и физический капитал в ее групповую форму, которой присущи элементы общественного группового присвоения, не обеспечивающего общности экономических интересов ее субъектов, их противоречивости, неустойчивости самой формы хозяйствования, имеющей глубокие основания, коренящиеся в участии в управлении.

Анализируемый процесс усложняется экономическим неравенством членов товарищества, причастности в управлении предприятием коммандистами, даже при значительной их доли в складочном капитале товарищества, слабой защищенностью мелкой частной собственности в условиях внешних рисков, неопределенностью рыночной среды, трудностями в реализации ее экономического содержания – присвоении доходов. Положительным в данной организационно-экономической форме является мобильность и оперативность управления.

Продолжается трансформация земельных отношений и соответствующих форм хозяйствования, заключающаяся в преобразовании кооперативов в общества с ограниченной ответственностью. В Российской Федерации удельный вес сельскохозяйственных кооперативов в общем числе сельскохозяйственных предприятий сократился с 46,07% в 2002 г. до 44,91% в 2005 г., удельный вес обществ с ограниченной ответственностью за рассматриваемый период возрос с 13,95% до 22,3%.

Однако изменение структур форм предприятий в различных регионах России осуществляется разными темпами. В Ростовской области наблюдалось значительное увеличение удельного веса обществ с ограниченной ответственностью в 2003–2004 гг. с 18,78 до 40,81% и сокращение в 2005 г. до 20,93%. Удельный вес сельскохозяйственных кооперативов сократился в 2003–2004 гг. с 48,75 до 29,43% и увеличился до 40,37% в 2005 г.

Неустойчивость организационно-экономических форм предприятий в сельском хозяйстве обусловлена незавершившимся процессом преобразования собственности на землю. В кооперативах земля неделима, упраздняется частная индивидуальная форма собственности и формируется коллективно-совместная собственность на землю. В обществах с ограниченной ответственностью собственность коллективно-долевая, укрепляются отношения частной собственности на землю. Внесенные участниками общества земельные доли определяются в денежной форме.

Наличие субсидиарной ответственности в кооперативах и отсутствие ответственности личным имуществом в обществах с ограниченной ответственностью влияет на степень устойчивости данных организационно-экономических форм снижает ее. Кроме того в кооперативах обязательно личное трудовое участие его членов, применение наемного труда ограничено; в обществах с ограниченной ответственностью применяется наемный труд, это более

зрелая рыночная форма хозяйствования.

В крестьянских фермерских хозяйствах сложилось соответствие земельных отношений и формы хозяйствования в классических формах, отражающее теорию и практику мирового опыта. Но в столь многообразных природно-климатических условиях в России специализация этих хозяйств четко не определилась, что обусловлено не содержанием и формой собственности, а традициями и факторами внешней среды.

Экономические преимущества фермерских хозяйств обусловлены их семейной самоорганизацией, что позволяет оперативно принимать управленческие решения. Не последнее место занимает и высокая мотивация производительного труда. Данные свидетельствуют, что за сравнительно короткий срок существования фермерских хозяйств их сохранение и развитие зависят от возраста главы хозяйства, других особенностей семьи, которая становится не только специальным институтом, не просто домашним хозяйством, а организационно-экономической формой предприятия.

Фермерский сектор сейчас образуют в основном мелкие хозяйства. На начало 2005 г. 19,1% КФХ имели до 3 га земли, 22,7% – 4–10 га, 31,6% – 11–50 га. По объему производства и товарности продукции мелкие КФХ, особенно в первые годы после создания, мало отличаются от большинства личных подсобных хозяйств. Число крупных фермерских хозяйств постоянно возрастает: за 1996–2005 гг. удельный вес КФХ, владеющих земельными участками от 101 до 200 га, увеличился в 1,2 раза – до 18 тыс., Хозяйств с участками более 200 га за эти годы стало в 2,7 раза больше (17,7 тыс.).

Крупные фермерские хозяйства предпринимательского типа составляют сравнительно небольшую часть общего числа КФХ: до 10–15% в Южном, Приволжском и Центральном федеральных округах. Они производят основную часть товарной продукции фермерских хозяйств. Некоторые из них обрабатывают 500–2500 и более га земли, включая значительные площади арендованных земель, имеют развитую материально-техническую базу, подразделения снабжения и сбыта. Крупные динамично развивающиеся КФХ становятся основой сельских поселений. Они входят в состав агрофирм, холдингов и других интегрированных объединений, у них больше возможностей получить кредит или взять технику в лизинг.

Фермерские хозяйства, занимая в стране 9,9% общей площади сельскохозяйственных угодий, производят всего 5,9% общего объема продукции АПК в фактически действовавших ценах (в 1995 и 2000 гг. – 1,9% и 3%). По сравнению с 1995г. этот показатель вырос в 3 раза.

Как свидетельствуют статистические данные, доля частных семейных хозяйств (КФХ), хозяйств населения, коллективных и индивидуальных садоводов, огородников и животноводов) в сельскохозяйственном производстве выросла с 26,3% в 1990 г. до 60,3% в 2003 г. Доля крупных предприятий, коллективных хозяйств все эти годы заметно сокращалась и в 2003 г. составила 39,7% общего объема производства. В 2004 г. на семейные хозяйства и сельскохозяйственные организации пришлось 56,9% и 43,1% продукции АПК. Крупные предприятия остаются основными производителями зерна, сахарной свеклы и подсолнечника. Вместе с тем их доля в общем объеме производства этих культур все последние годы снижалась и в 2004 г. составила соответственно 81,2%, 88,6% и 74,4% (в 1995 г. – 99,4%, 100% и 98,4%). В то же время объемы производства в фермерских хозяйствах растут: в 2004 г. доля КФХ в производстве зерна составляла 14,7% (1995 г. – 4,8%), сахарной свеклы – 10,3% (3,5%), подсолнечника – 24,5% (12,3%).

Фермерские хозяйства постепенно замещают сельскохозяйственные предприятия не только в растениеводстве, на котором они традиционно специализировались, но и в общем объеме производства сельскохозяйственной продукции. Такая тенденция сохраняется после 1998г.: с 1999 по 2004 г. производственные показатели КФХ выросли в 2,3 раза, в сельхозорганизациях – на 22%, в хозяйствах населения – на 18%. Эта особенность особенно наглядно проявилась в 2003–2004 гг. на фоне так называемого инерционного роста АПК. Тогда валовая продукция сельского хозяйства ежегодно прирастала примерно на 1,5%, а в 2004 г. увеличилась лишь на 1,1%; продукции в сопоставимых ценах крестьянских фермерских хозяйств в 2003 г. было получено на 11,4% больше, чем в 2002г., а в 2004 г. – на 27,3% больше, чем в 2003 г.

Фермерские хозяйства не заняли ведущее место в аграрном производстве, не стали преобладающей формой хозяйствования в России, но положение их достаточно стабильно. Занимая незначительную долю в структуре производства, они ежегодно увеличивают объемы производства продукции в среднем за 2000 — 2004г. на 22,6%.

Особенности земельных отношений в современных условиях проявляются в частичной реализации экономического содержания собственности, выражающейся в ограниченном, непоследовательном участии собственников в управлении земельными долями. В ряде регионов страны при сложившихся земельных отношениях юридическое оформление земельных долей осуществлялось без выделения их в натуре, без размежевания. В результате такого условного распределения земли многие собственники не знают конкретного места расположения своего земельного участка. Собственники являются пользователями, а не владельцами земельных долей. В регионах, где не осуществлено юридическое оформление земельных долей, собственники не являются пользователями земельных участков. Следовательно, они не могут передать свои земельные доли в аренду, и тем более не участвуют в других операциях, связанных с рыночным оборотом сельскохозяйственных земель. В сложившейся ситуации собственники земельных долей не распоряжаются землей, затрудняется её перераспределение и концентрация в руках эффективных пользователей и собственников.

Специфические арендные отношения складываются у владельцев земельных долей с фермерскими и коллективными хозяйствами. Предлагая более высокую арендную плату, фермерские хозяйства часто являются более предпочтительными в качестве арендаторов, но материальная база этих хозяйств не позволяет обрабатывать большие площади.

Другим ограничением в выборе арендаторов служит местоположение и качество земельного участка. Если фермер имеет выбор и может отказаться от аренды земельной доли собственника, то коллективное хозяйство обязано заключать договоры аренды на все имеющиеся у него земельные доли. Это снижает эффективность производства, если хозяйство сокращает площадь обрабатываемых сельскохозяйственных угодий из-за отсутствия надлежащей техники, работников, рынков сбыта и т.д.

В коллективных хозяйствах арендная плата нередко не выделяется, а включается в заработную плату и дивиденды. В качестве арендной платы используется произведенная продукция (до 10% от урожая), услуги арендодателям (вспашка участков населения, оказание помощи при уборке урожая, транспортные работы и др.), уплата земельного налога. Таким образом, аренда реализуется в неадекватной рыночным отношениям форме натуральной арендной платы.

Значимой формой хозяйствования являются личные подсобные хозяйства. Несмотря на все ограничения и отсутствие настоящей поддержки, они остаются одним из крупнейших источников продовольственного обеспечения населения. Сегодня в личных подсобных хозяйствах производится 51,3% всей валовой продукции сельского хозяйства, что не идет ни в какое сравнение с фермерскими хозяйствами (5,9%) и превосходит многие виды коллективных форм производства. При отсутствии инфраструктуры, с использованием ручного труда и малой площади они развиваются в силу экономической необходимости и демонстрируют свою жизнеспособность и высокую эффективность как единоличные предприятия.

Исторически этим хозяйствам предreshена роль формы производства, продукция которой удовлетворяет потребности крестьянской семьи и в то же время личное подсобное хозяйство как мелкотоварное перерастает при благоприятных условиях в капиталистическое товарное производство. При естественном ходе развития именно личные небольшие хозяйства выступают отправной базой для возникновения фермерских хозяйств. В России в развитии форм хозяйствования отражается обратный ход истории: индивидуальные мелкотоварные хозяйства получили перспективу развития на базе разукрупнения и приватизации коллективных производств, раздела их имущества и земли. Наиболее предприимчивые, с небольшим стартовым капиталом расширяют свое мелкотоварное производство арендой или покупкой земли. Тем самым домашнее хозяйство от удовлетворения потребностей семьи перерастает в производственную единицу и выполняет производственные функции. На базе личного подсобного хозяйства рождается одна из форм общественного производства, которая наиболее близка образу жизни селян и естественным путем вытекает из него. Личные подсобные хозяйства являются определенным массовым полигоном, на котором вызревают предпосылки предпринимательской деятельности крестьян, формируются и проходят апробацию их производственные и организационные навыки.

Практика сельскохозяйственного производства и наша современная история дают образцы удачной деятельности фермеров, пришедших не из среды крестьян. Но это исключения в общем явлении. Процесс может быть устойчивым и перманентным, если будет тесно связан

и обусловлен особенностями жизни деревни. Наличие подсобного хозяйства является постоянной средой и фактором генезиса рыночных отношений в деревне, который при последовательном положительном развитии событий влияет на процесс концентрации производства в индивидуальных хозяйствах, использующих наемный труд с последующим перерастанием в процессе конкуренции в крупные фермерские хозяйства.

Развитие личных подсобных хозяйств продолжается в адекватных рыночным формам, повышается уровень их товарности на основе сложившихся взаимосвязей с сельскохозяйственными предприятиями, проявляющихся в использовании ресурсов сельхозпредприятий в производстве продукции в личных подсобных хозяйствах через реализацию собственности на земельные доли. Личное подсобное хозяйство способствует формированию субъектов хозяйствования рыночного типа.

Таким образом, особенности трансформирующихся земельных отношений состоят в реализации экономического содержания собственности, состоящей в ограниченном участии собственников в управлении земельными долями; в деформированном характере арендных отношений с использованием натуральной арендной платы. Продолжается развитие, укрепление функциональных взаимосвязей земельных отношений и форм хозяйствования в классических формах в крестьянских фермерских хозяйствах, в других – продолжается трансформация земельных отношений и соответствующих форм хозяйствования.

ЖИРКОВА Е.Ю.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ МЕЛИОРАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Актуальность проблемы загрязнения окружающей среды настолько велика, что за последние годы опубликовано большое число литературы и научных статей посвященных этой тематике. Катастрофическое, по своим объемам, поступление продуктов техногенеза в биосферу шагнуло за критическую черту. На существующем этапе разработаны современные методики выявления и оценки загрязнения элементов биосферы, дающие довольно точные результаты. Это позволяет провести подробный анализ причин поступления загрязняющих элементов, характер их взаимодействия с другими веществами, выявить пути миграции, места накопления и влияния на живые организмы. Существующие методы и способы уменьшения поступлений чужеродных химических элементов, например, посредством ввода в эксплуатацию очистных сооружений и установок, не дадут желаемый результат по причине своей дороговизны или отсутствия технологий утилизации большого числа собираемых отходов. Несовершенные технологические процессы многих производств направлены на получение максимального количества конечной продукции, изначально не были ориентированы на рациональное использование и охрану природных ресурсов.

Первое правительственное постановление в этом направлении, на основании которого Советом Министров РСФСР утверждены нормативы платы за выбросы загрязнений в окружающую природную среду и порядок их применения числится за № 32 от 7.01.1988 г. Позже понятие платежей за загрязнение окружающей среды появилось в налоговом законодательстве - статья 19 Закона РФ от 29.12.91 г. № 2118-1 «Об основах налоговой системы Российской Федерации» в виде 10% платежей за использование природных ресурсов, как плата за выбросы, сбросы загрязняющих веществ в окружающую природную среду, размещение отходов и другие виды загрязнений, зачисляемых в Федеральный бюджет. Оставшаяся часть направляется во внебюджетные экологические фонды и Федеральный экологический фонд Российской Федерации. Следствие чего в отношении указанных частей платы было установлено два взаимосвязанных режима административного контроля - налоговый и экологический. В настоящее время основным нормативным документом, закрепляющим платность использования природных ресурсов является Закон Российской Федерации от 19.12.91 г. № 2060-1, а именно ст.20 «Об охране окружающей природной среды» на основании которого вышло Постанов-

ление Правительства РФ от 28.08.92 г. № 632 утвердившее порядок определения платы и ее предельных размеров за загрязнение окружающей природной среды, размещение отходов и другие виды вредного воздействия. В дополнении к этому закону Министерством финансов РФ, Министерством охраны окружающей среды и природных ресурсов РФ и Министерством экономики РФ разработаны и утверждены Правительством РФ, от 27.11.92, базовые нормативы платы за выбросы, сбросы загрязняющих веществ в окружающую природную среду и размещение отходов, коэффициенты, учитывающие экологические факторы и инструктивно-методические указания по взиманию платы за загрязнение окружающей природной среды (зарегистрировано в Министерстве юстиции РФ 24.03.93 № 190). А при участии Государственной налоговой службы РФ был принят порядок направления 10% за загрязнение окружающей природной среды в доход Федерального бюджета Российской Федерации от 3.03.93 № 04-15 /61-638, 19, ВГ-6-02/10.

Существующим законодательством предусмотрено взимание платы за следующие виды вредного воздействия: выбросы в атмосферу загрязняющих веществ от стационарных и передвижных источников; сброс загрязняющих веществ в поверхностные и подземные водные объекты; размещение отходов; другие виды вредного воздействия (в виде шума, вибрации, электромагнитного и радиационного воздействий и т.д.).

Законом РФ от 24.06.98 г. № 89-ФЗ « Об отходах производства и потребления» предусматривается, что плата за размещение отходов взимается как с юридических лиц, так и с индивидуальных предпринимателей.

В 2000 г. плата за фактическое загрязнение окружающей природной среды распределялась следующим образом: 10% в Федеральный бюджет, 90% распределялись и перечислялись на счет Федерального экологического фонда РФ и на счета государственных областных внебюджетных фондов.

В соответствии со статьями 9 и 27 Федерального закона от 27.12.2000 № 150 ФЗ « О федеральном бюджете на 2001 г.» плата за нормированные и сверхнормированные выбросы и сбросы загрязняющих веществ, размещение отходов направлялась в Федеральный бюджет и бюджеты субъектов РФ в соотношении 19% и 81%.

В свете вышеизложенного следует отметить, что начиная с 1 января 2001 г. расчет платежей, также согласованный с экологическими службами комитетов природных ресурсов областей, перечисление средств по начисленной плате в полном объеме производятся ежеквартально всеми природопользователями без исключения (в том числе и организациями, которые имеют до 10 единиц передвижных источников загрязнения) без уплаты авансовых платежей.

Следовательно, положение с законами по охране окружающей среды удовлетворительное. Каково положение с загрязнением окружающей среды “на местах”? Рассмотрим сложившуюся ситуацию на примере г. Новочеркаска (он входит в первую десятку самых загрязненных городов России). Мониторинговые наблюдения химического загрязнения почв селитебного района за 2000 г. показали отсутствие улучшения экогеохимического состояния почв [3]. Загрязнение почв в домониторинговый период 1992–1993 г.г. определило оценку химического загрязнения проб по г. Новочеркаску как “чрезвычайно опасное” [1]. Мониторинговые наблюдения почв за 2001 г. показали изменения относительно результатов 1991–1992 г.г. и 2000 г. в сторону ухудшения экологической обстановки [3]. Результаты химического обследования проб почв дают следующую ситуацию: территории с показателями минимального и слабого загрязнения существенно уменьшились с 38,28 до 23,48%, а территории характеризующиеся сильным и максимальным химическими загрязнениями не испытали изменений [1–3].

Общая оценка состояния экогеохимического загрязнения остались на уровне “чрезвычайной экологической ситуации” и не смотря на спад объемов промышленного производства, принятие и совершенствование законодательной базы, данные мониторинга говорят о том, что последнее десятилетие растет загрязнение почв химическими элементами, в том числе тяжелыми металлами.

Есть ли доступные и недорогие методы улучшения сложившейся ситуации? Ведь загрязненные почвы, вода и воздух городов в которых живет порядка 63 млн. граждан России не оказывают и не окажут в дальнейшем благоприятного воздействия на здоровье и благополучие населения. Имеющаяся информация по Ростовской области дает данные о том, что за

период с 1985 по 1997 г.г. средний показатель общей смертности вырос на 20%, а показатель рождаемости снизился вдвое [4]. Приоритетным фактором риска в формировании ухудшения здоровья населения являются загрязненные атмосфера, почвы, вода и т.п. [4].

Незаслуженно приниженное и упрощенное значение мелиораций является тем самым ключом к решению поставленной проблемы. Для экологического обоснования мелиораций урбанизированных территорий существуют имеющиеся результаты исследований воздействий мелиоративных мероприятий на почвы, воздух и водные объекты. Аналогичные примеры могут быть рассмотрены и в отношении применения мелиораций и на другие элементы, как природной среды, так и элементы антропогенных ландшафтов. В нашем случае первоочередная задача мелиораций - сохранить и улучшить потребительские свойства мелиорируемого объекта, исключая возможность его дальнейшей деградации под воздействием загрязняющих веществ.

В современной экономической ситуации экономическая востребованность мелиораций урбанизированных территорий актуальна и вряд ли оспорима. Справедливости ради следует отметить, что методики оценки экономической эффективности мелиораций урбанизированных территорий не существует, но и до настоящего времени не выработана единая методика оценки сельскохозяйственных мелиораций!

Экономическая сущность мелиораций урбанизированных территорий на наш взгляд такова: это один из видов инвестиций материальных и трудовых ресурсов в антропогенный ландшафт с целью улучшения его потребительских свойств (улучшение микроклимата городов, восстановление парков, устранение свалок и помоек, улучшение состояния почв, воды, воздуха, борьба с подтоплением и т.д. и т.п.) и максимальной защиты от отрицательного техногенного воздействия [5].

Конечным результатом мелиораций урбанизированных территорий является восстановление потребительских свойств до уровня имеющихся в природе образцов.

Составляющей экономической востребованности мелиораций урбандиафтов является их социальная направленность. Данное положение можно рассмотреть на следующих простых примерах: особую роль в формировании любой экосистемы, в том числе и экосистемы города, и ее качестве играют растительные мелиорации. По мнению Н.Ф. Реймерса, установлено соответствие между продолжительностью жизни горожан с удельной плотностью насаждений, может объясниться положительным информационным воздействием (люди видят зелень). Гипотеза Н.Ф. Реймерса основана на установленном факте "функциональной окраски" стен и оборудования производственных помещений на работоспособность и утомляемость рабочих; фитонциды, выделяемые растениями убивают микробы и некоторых вредных насекомых. Поэтому можжевельник, высаженный по периметру свалок и полигонов ТБО, за счет выделения фитонцидов резко сокращает численность домашней мухи - переносчика различных инфекций.

В результате можно говорить о том, что пользователь получает прибыль от последующих затрат без потери предыдущих. В данном случае мелиорации предстают как один из наиболее надежных и эффективных направлений капитальных вложений и являются экономическим резервом общества.

ЛИТЕРАТУРА

1. *БогущИ.А.* Структура природных и техногенных ландшафтов г. Новочеркаска и их экологическая оценка // Антропогенное воздействие на городские и сельскохозяйственные ландшафты. Новочеркасск, 1994.
2. *БогущИ.А., Бондарева Ю.А.* Мониторинг почвенного покрова г. Новочеркаска // Мелиорация антропогенных ландшафтов. Т. 17. Рациональное использование земельных и водных ресурсов юга России. Новочеркасск: Изд-во НГМА, 2002.
3. *Денисов В.В., Москаленко А.П., Гутенев В.В., Курнева Е.Ю.* Санитарно-экологическая оценка системы хозяйственно-питьевого водоснабжения г. Новочеркаска // Мелиорация антропогенных ландшафтов. Т. 12. Эколого-экономические проблемы водопользования и природообустройства. Новочеркасск: Изд-во НГМА, 2000.
4. *Курнева Е.Ю., Денисова И.Н.* и др. Экологическая обстановка в Ростовской области и здоровье населения. Сообщение 2 // Мелиорация антропогенных ландшафтов. Т. 12.

- Эколого-экономические проблемы водопользования и природообустройства. Новочеркасск: Изд-во НГМА, 2000.
5. Основы мелиораций земель. Курс лекций / А.В. Грибанов, В.Н. Шкура. Новочеркасск: Изд-во НГМА, 2001.

ЗАЙКОВ В.П.

ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА СТРАНЫ КАК ОБЪЕКТ ГОСУДАРСТВЕННОГО
ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ

Экономический вестник Ростовского государственного университета ♦ 2007 Том 5 №3 Часть 3

Согласно системному подходу и в самом широком плане, в качестве глобального объекта государственного финансового управления выступает финансовая система страны, а в частности, таковым объектом являются различные виды (уровни функционирования) финансов (государственных, муниципальных, частных, корпоративных), содержательная функция которые предопределяется социальным строем государства, раскладом политических сил в стране и другими факторами, влияющими на макроэкономические распределительные и перераспределительные процессы [4]. В качестве субъекта государственного финансового управления выступают органы власти на всех уровнях и их структурные подразделения финансовой направленности, например:

- а) Министерство финансов РФ;
- б) Центральный банк России и его управления по регионам;
- в) Министерство экономического развития и торговли;
- г) Федеральное казначейство и федеральная налоговая служба с их территориальными управлениями (отделениями);
- д) региональные контрольно-ревизионные управления;
- е) Счетная палата РФ;
- ж) департаменты по бюджету администраций субъектов РФ;
- и) профильные комитеты, управления, отделы органов местного самоуправления и т.д.

Цели и методы, используемые в системе государственного финансового управления, изначально определяются функционирующей на данный момент структурой финансовой системы страны, рассматриваемой в качестве объекта макроуправления. Проведем обзорное исследование трансформации финансовой системы современной России, взглядов на нее известных ученых. Отдельные моменты такого исследования, в частности, отражены в авторской работе [5].

Рыночные преобразования в экономике страны, появление и функционирование новых форм хозяйствования, расширение объектов предпринимательской и некоммерческой деятельности, другие социально-экономические факторы, имеющие место в современной России за последние полтора десятилетия, не могут не сказываться на состоянии финансовой системы страны и одновременно на представлениях ученых и преподавателей, государственных чиновников и бизнесменов. Сравнивая первые научные публикации в современной финансовой практике начала 90-х годов, с появившимися в последние 2 -3 года, можно констатировать существенные и весьма принципиальные изменения в интерпретации ключевых понятий - «финансы» и «финансовая система», общее признание факта появления новых звеньев финансовой системы, поиск и нахождение новых решений по проблеме управления финансами. Эволюцию представлений о современной финансовой системе России можно условно описать тремя этапами, а формулировки найти, в том числе, в учебной литературе, приведенной в общем перечне источников в настоящей монографии.

Так, на первоначальном этапе формирования современной финансовой системы (1992....1996 гг.), когда насущной общенациональной проблемой являлось погашение дефицита в государственном бюджете, финансовая система представлялась пятью звеньями [8]:

- а) бюджетная система РФ;
- б) государственные внебюджетные фонды;
- в) государственный кредит;
- г) страхование;
- д) финансы предприятий.

С подписанием субъектами Российской Федерации в 1992 году федеративного договора, бюджетная система страны стала трехуровневой, как это принято в большинстве развитых стран. Однако, вопросы взаимосвязи и взаимозависимости бюджетной системы с остальными звеньями, нуждались в серьезном юридическом и экономическом обосновании и оформлении. Проблема бюджетного дефицита разрешалась двумя основными путями: денежной эмиссией и бесконтрольным, необоснованным выпуском государственных ценных бумаг (ГКО), что в конечном итоге и привело к известному финансовому кризису 1998 года.

На втором этапе формирования современной финансовой системы страны, когда было осуществлено принятие и вступление в действие Налогового и Бюджетного кодексов, расширена практика применения Гражданского кодекса, к началу 2000 года стало целесообразно представлять финансовую систему как совокупность финансов различного уровня [2]:

1. Финансы юридических лиц.
2. Финансы физических лиц.
3. Государственные финансы.
4. Местные финансы.

Понятие «государственные финансы» объединило в себе государственный (федеральный) бюджет, бюджеты субъектов РФ, государственные и территориальные внебюджетные фонды, государственный кредит.

Последующее развитие финансовой системы страны, наступление относительной стабилизации в экономике, все большая интеграция России в мировое хозяйство, поправки к действующему финансовому законодательству, обозначили выделение в составе финансовой системы РФ двух главных частей: централизованные и децентрализованные [10]). Указанные части, ведущие специалисты кафедры финансов Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов предлагают называть подсистемами, различающимися в зависимости от форм и методов формирования доходов и денежных фондов и подразделяющихся в свою очередь, на звенья [9]:

- а) государственные и муниципальные финансы;
- б) финансы хозяйствующих субъектов.

Страхование уже не выделяется отдельным, самостоятельным звеном финансовой системы, поскольку оно на сегодня отражается в деятельности государственных внебюджетных фондов – фонда социального страхования (ФСС) и фонда обязательного медицинского страхования (ОМС), частных страховых компаний, причем финансы последних классифицируются как финансы коммерческих организаций.

По нашему мнению, в современной финансовой системе страны следует выделить в самостоятельную, третью часть – международные финансы. Основанием для этого является остающаяся сильная зависимость государственного бюджета страны от экспорта сырьевых ресурсов и либерализация внешнеэкономической деятельности российских предприятий, возможность получения доходов домашними хозяйствами за рубежом. В этой связи, предлагается отразить структуру современной финансовой системы страны, как это показано на рисунке 1.

Финансы по нашей классификации, можно отнести либо к централизованным, децентрализованным, либо к международным. В такой градации остается место для включения новых звеньев и элементов в финансовую систему страны.

Остановимся подробнее на характеристике одного из сравнительно новых звеньев Российской финансовой системы - финансах некоммерческих организаций (НКО). Основной сферой деятельности таких организаций являются услуги социально-культурного или иного некоммерческого характера. Примечательно, что раздел «Финансы некоммерческих организаций» в современной финансовой науке, как правило, отсутствует, или представлен весьма ограниченно.

Этот факт, по всей видимости, можно объяснить, не только общей трансформацией финансовой системы, но и, по крайней мере, тремя, существенными обстоятельствами.

Во-первых, причиной этого можно считать слабую существующую законодательную базу, отражающую вопросы финансов НКО. В действующих законодательных документах, например, в [4, 7], излагаются лишь общие принципы формирования уставного капитала НКО в зависимости от их организационной формы, некоторые элементы государственной финансовой политики, общие вопросы организации финансово-хозяйственной деятельности для определенной сферы (см., например: [6]).

Во-вторых, финансовая наука (отечественная и зарубежная) достаточно глубоко проработав вопросы финансов предприятий с позиций формирования финансового результата, управления основным и оборотным капиталом, не может дать четкого ответа по постановке и достижению целей и задач управлению финансами НКО. Существует мнение, что поскольку

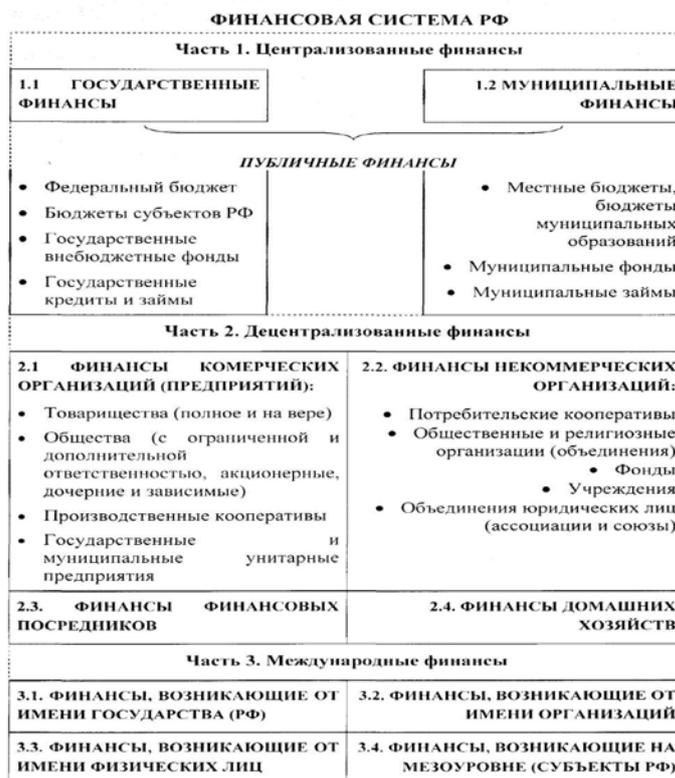


Рис. 1. Авторское представление современной финансовой системы Российской Федерации как объекта управления.

в НКО не ставится цель извлечения прибыли, логично отсутствует финансовый результат, нет производства товарной продукции или работ овеществленного характера и т.д., то нет и предмета научных исследований в этой области финансов.

В-третьих, организационно-правовые формы НКО не предусматривают использование акционерного капитала, сами организации не являются активными участниками финансового рынка и следовательно, существенно сужен для них круг источников возможного финансирования. Существующие теории и концепции в корпоративном финансовом менеджменте [1] не могут быть прямо или частично перенесены и использованы в организации финансов НКО.

Несмотря на отмеченные обстоятельства, все же имеются объективные предпосылки для развития отечественной теории финансов НКО. Такими предпосылками по нашему мнению можно назвать:

- а) ограниченность в государственном финансировании бюджетных НКО, что побуждает организации этого вида заниматься коммерческой деятельностью и решать вопросы разделения финансового учета и контроля, налогового планирования;
- б) обострение конкуренции между негосударственными НКО (особенно отчетливо проявляющееся в образовательной сфере), что ставит перед ними задачи финансового управления и бюджетирования, заставляет осуществлять поиск дополнительных финансовых ресурсов, т.е., вступать в качественно новые финансовые отношения;
- в) развитие в последние годы отраслей, форм, видов страхования, финансового лизинга, сектора банковских услуг, что расширяет возможности по внешнему финансированию, в частности, для НКО любой формы собственности;
- г) законотворческая работа органов власти по внесению поправок в действующее финансовое законодательство, разработка проектов законов принципиально иного содержания для отдельных сфер деятельности НКО (например, проект закона об образовании) и др.

Примечательна тенденция, что и коммерческие организации (предприятия) расширяют сферу своих интересов в сторону некоммерческой деятельности, создавая, например, свои структурные образовательные подразделения или учреждения здравоохранения. Это вносит коррективы в их основную финансово-хозяйственную деятельность.

В постановочном плане, для теории финансов некоммерческих организаций, среди ключевых, имеет место вопрос о том, как трактовать для них финансовый результат, а также, какие существующие приемы и методы финансового менеджмента предприятий могут быть взяты на вооружение.

Анализируя отечественную финансовую систему, как объект управления, можно констатировать, что ее трансформация положительно сказывается на развитии базовых разделов науки о финансах. В частности, ее раздел – «Финансовый менеджмент», становится теоретическим обоснованием управления финансами для сферы услуг (туризм, страхование, образование, торговля и т.д.), международной экономической деятельности, предпринимательства. Совершенствуются механизмы бюджетного процесса, государственного финансового контроля, а финансовое планирование становится неотъемлемой частью бизнес - планирования хозяйствующих субъектов.

В заключение данного исследования, отметим, что государственные финансовые органы, выступая в роли субъектов финансового управления, реализуют методы косвенного и прямого воздействия на объекты управления (звенья финансовой системы страны). Так, в отношении финансов хозяйствующих субъектов, могут применяться государственные методы косвенного и прямого воздействия, которые можно сгруппировать следующим образом (таблица 1).

Таблица 1

Основные государственные методы воздействия на финансы хозяйствующих субъектов как на объекты управления

Косвенные методы воздействия на объект управления	Методы прямого воздействия на объект управления
а) поддержание конкурентной среды на всех секторах рыночной экономики; б) государственное регулирование цен на продукцию (как правило, энергетическую) естественных монополий; в) обеспечение стабильных хозяйственных платежей через банковскую систему; г) содействие развитию страхования предпринимательских рисков; д) содействие развитию рынка капитала; е) законодательная защита контрактных отношений между субъектами хозяйствования; ж) проведение эффективной таможенной политики, облегчение условий ведения внешнеэкономической деятельности и т.д.	а) лицензирование предпринимательской деятельности; б) установление квот на производство отдельных товаров; в) установление предельных цен на производство отдельных товаров; г) финансовое дотирование и (или) субсидирование производства и реализации отдельных видов товаров, услуг; д) изменение условий налогообложения, в т.ч., по акцизным товарам; е) применение финансовых санкций к субъектам – нарушителям финансовой дисциплины; ж) налоговый учет и контроль хозяйственной деятельности субъектов; з) льготное кредитование предпринимательства и т.д.

Содержание перечисленных методов достаточно подробно раскрывается в финансовых законодательных и нормативных документах, в учебной и научной литературе, а основными направлениями государственного воздействия на элементы финансовой системы страны являются: налоговое, таможенное, денежно-кредитное, валютное регулирование, а также регулирование фондового рынка.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бриггем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: Полный курс. В 2-х т. СПб.: Экономическая школа, 1997.
2. Бюджетная система России: Учебник / Под ред. Г.Б. Поляка. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. 1, Ч. 2. М., 2004.
4. Зайков В.П. Определения, теории, концепции финансового менеджмента в управлении финансовыми потоками. Краснодар: ЦНТИ, 2007.
5. Зайков В.П. Трансформация взглядов на развитие и состояние отечественной финансовой системы // Материалы интернет-журнала Орловского государственного технического университета "Управление общественными и экономическими системами. 2007. № 1(9) // www.bali.ostu.ru/ums/zj2007_1.php
6. Закон РФ «Об образовании» № 3266-1. М.: ТК Велби, 2003.
7. Федеральный закон «О некоммерческих организациях» от 08.12.95 (в редакции от 26.11.98 № 174-ФЗ, от 08.07.99 № 140-ФЗ).
8. Финансы: Учеб. пособие / Под ред. А.М. Ковалевой. М.: Финансы и статистика, 1997.
9. Финансы: Учебник / Под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской, Б.М. Сабанти. М.: Юрайт-Издат, 2006.
10. Финансы: Учебник / Под ред. В.В. Ковалева. М.: ТК Велби, 2003.

РАЗРАБОТКА ДИНАМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ ИЗМЕНЕНИЯ ОБЪЕМОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В ТЕЧЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ЦИКЛА

Сельскохозяйственное производство наравне с промышленным производством и сферой услуг является одной из основных отраслей экономики любого государства. Оно представляет собой результат дифференциации общественного труда по обеспечению комфортности жизнедеятельности человеческого общества в целом и отдельного субъекта общества в частности человека.

Данная роль аграрного сектора определяется не только тем, что он является источником производства основного вида продукта общественного потребления в виде продуктов питания населения, но и мощным источником сырьевых ресурсов для остальных отраслей экономики – химической, микробиологической, легкой и т.д. Основным предметом труда сельскохозяйственного производства можно считать землю и природные биологические ресурсы.

Важным фактором, влияющим на эффективность сельскохозяйственного производства, являются небольшие, по сравнению с промышленной продукцией, сроки пригодности продуктов потребления и, как следствие, большие естественные потери продукции аграрного сектора на этапах ее производства, транспортировки, переработки и реализации. Под влиянием естественных факторов качество продуктов земледелия, мясомолочной промышленности и птицеводства изменяется, параметры продукции ухудшаются, что делает ее непригодной для использования по прямому назначению [4].

Поэтому возникает потребность в разработке динамической модели изменения объемов произведенной сельскохозяйственной продукции, для объективной оценки финансовых результатов, предприятий агропромышленного комплекса.

Одной из важнейших особенностей производственной деятельности предприятия агропромышленного комплекса (АПК) является сезонность производства зерновых, кормовых и плодово-овощных культур. Длительность производственного цикла при этом в основном составляет около года. Непосредственный процесс производства (подготовка почвы, сев, уборка урожая) в большинстве случаев для регионов Российской Федерации (РФ) составляет от 20% до 50% длительности производственного цикла. Остальное время отводится на переработку и реализацию выращенной продукции, на подготовку к началу следующего производственного цикла [3].

Данная особенность производственного цикла приводит к низкому уровню оборачиваемости оборотных средств, к необходимости выработки оптимальных решений по управлению финансовыми ресурсами предприятий АПК при подготовке к новому производственному циклу. Задача реализации произведенной продукции является противоречивой. С одной стороны реализация основных объемов произведенной продукции непосредственно после уборки урожая в большинстве случаев не дает должного экономического эффекта, так как в этот период на рынке наблюдается превышение текущего предложения над текущим спросом. Это приводит к низким уровням цен на реализуемую продукцию. Кроме того, при низком уровне объемов государственной закупки сельскохозяйственной продукции и отсутствии долгосрочных договоров с потребителями возникает благоприятная основа для появления спекулятивных низких цен, которые резко снижают рентабельность сельскохозяйственного производства. С другой стороны реализация произведенной продукции в течение длительного отрезка времени до получения нового урожая хотя и приводит к повышению средней цены реализации, но требует дополнительных затрат на хранение произведенной продукции, приводит к потерям объемов и качества товарной продукции в процессе ее хранения. Это, в свою очередь, так же приводит к снижению прибыльности сельскохозяйственного производства.

Перед руководителями предприятий АПК возникает задача оптимизации объемов и сроков реализации произведенной продукции с целью получения максимально возможной прибыли. Данная задача усложняется в условиях воздействия на рынок инфляционных процессов в экономике, что может привести к убыточности производства сезонной продукции

вследствие ее реализации сразу же после сбора урожая. Возвращенных оборотных средств с учетом предполагаемой прибыли может оказаться недостаточным для подготовки и начала следующего производственного цикла [1].

Базисом для принятия обоснованных эффективных управленческих решений по срокам и объемам реализации произведенной сезонной продукции может быть достаточно обоснованная математическая модель динамики основных показателей функционирования предприятий АПК в зависимости от параметров процесса реализации, от параметров подсистемы хранения продукции и от параметров прогнозируемых инфляционных процессов.

Целью данной работы является синтез динамической модели изменения объемов произведенной сельскохозяйственной продукции в зависимости от объемов V_{pi} и сроков t_{pi} текущей ее реализации.

В основу данной модели положена динамика изменения первоначального объема V_0 произведенной продукции в процессе ее хранения и реализации. При этом предполагалось, что в процессе хранения произведенной продукции существуют потери ее объемов, которые, в общем случае, линейно зависят с некоторым коэффициентом удельных потерь β от промежутка времени хранения t_{xp} . В этом случае значение объемов потерь продукции при ее хранении между соседними моментами t_{pi-1} и t_{pi} ее текущей реализации определяется как:

$$\Delta V_i = V_{i-1} \times \beta \Delta t_i$$

$$\Delta t_i = t_{pi} - t_{pi-1} \quad i = \overline{1, n},$$

где V_{i-1} – объем товарной продукции, оставшейся на хранении после $i-1$ –того этапа реализации.

Тогда потенциально реализуемый объем товара на момент времени i -того этапа реализации определяется как:

$$V_{i_{xp}} = V_{i-1}(1 - \beta \Delta t_i)$$

После реализации в момент времени t_{pi} некоторого объема товарной продукции V_{pi} на хранение останется объем: \diamond

$$V_i = V_{i-1}(1 - \beta \Delta t_i) - V_{pi}$$

На момент окончания сбора урожая t_0 в объеме V_0 закладываемый на хранение объем товарной продукции равен:

$$V_{xp_0} = V_0 - V_{p_0}$$

где V_{p_0} – объем первоначальной реализации продукции в момент t_0 .

Так как процесс изменения оставшихся объемов продукции представляет собой цепочку последовательных процессов реализаций объемов V_{pi} в моменты времени t_i , то объем V_n остающийся на хранении после n -ого цикла реализации товарной продукции можно представить в виде:

$$V_n = (V_0 - V_{p_0}) \prod_{i=1}^n (1 - \beta \Delta t_i) - \sum_{i=1}^{n-1} V_{pi} \prod_{j=0}^{i-1} (1 - \beta \Delta t_j) - V_{p_0}$$

Составляющая характеризует оставшийся на момент времени t_n объем товарной продукции с учетом ее потерь на хранение за период времени $t_n - t_0$ при условии, что до момента t_n ее реализация $(V_0 - V_{p_0}) \prod_{i=1}^n (1 - \beta \Delta t_i)$ отсутствовала [2].

Составляющая $\sum_{i=1}^{n-1} V_{pi} \prod_{j=0}^{i-1} (1 - \beta \Delta t_j)$ характеризует суммарную долю оставшейся на хранение продукции в результате ее реализации в объемах V_{pi} в моменты времени t_i с учетом частичных потерь при хранении в промежутках времени $t_i - t_0$.

Общий объем реализованной продукции на момент времени t_n определяется как:

$$V_{p\Sigma_n} = V_{p_0} + \sum_{i=1}^{n-1} V_{pi} \prod_{j=0}^{i-1} (1 - \beta \Delta t_j)$$

Суммарные потери объемов товарной продукции за счет ее хранения определяются как:

$$V_{II\Sigma_n} = V_0 - \sum_{i=1}^{n-1} V_{pi} \prod_{j=0}^{i-1} (1 - \beta \Delta t_j)$$

Возможность реализации в момент времени tn товарной продукции объемом V_{pn} определяется условием, что данный объем будет меньше объемов пригодной к реализации продукции:

$$V_{pn} < V_{n-1} (1 - \beta \Delta t_n)$$

или

$$V_{pn} < (V_0 - V_{p_0}) \prod_{i=1}^n (1 - \beta \Delta t_i) - \sum_{i=1}^{n-1} V_{pi} \prod_{j=i+1}^k (1 - \beta \Delta t_j)$$

Условием баланса модели объемов продукции с учетом ее текущей реализации и потерь при хранении будет соотношение вида:

$$V_0 = V_{p_0} + \sum_{i=1}^n \frac{V_{pi}}{\prod_{j=1}^i (1 - \beta \Delta t_j)}$$

Условием сохранности некоторой части произведенной продукции перед ее реализацией в моменты времени ti будет выполнение неравенств:

$$1 - \beta \Delta t_i > 0 \quad i = \overline{1, n}$$

откуда требование к максимальному сроку хранения продукции между соседними этапами ее реализации определяется как:

$$\Delta t_{i_{\max}} < \frac{1}{\beta}$$

Так как предприятие должно стремиться полностью реализовать выращенную продукцию к моменту получения нового урожая, то максимально допустимые потери объемов при хранении не должны превышать величины, обратной длительности производственного цикла T :

$$\beta_{\max} < \frac{1}{T}$$

Если данное условие для системы хранения продукции на предприятии не выполняется, то реализацию выращенной продукции необходимо провести в период времени:

$$\tau_{\max} < \frac{1}{\beta_{\max}}$$

Следовательно, на параметры, характеризующие динамику изменения объемов продукции, произведенной в k -ом цикле производства, полагаются ограничительные условия вида:

$$\left\{ \begin{array}{l} 0 \leq \sum_{i=1}^n \frac{V_{pi}}{\prod_{j=1}^i (1 - \beta \Delta t_j)} \leq V_0 - V_{p_0} \\ 0 < \Delta t_i < \frac{1}{\beta} \\ 0 \leq \beta \leq \frac{1}{T_{k,k+1}} \end{array} \right.$$

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

1. Объем товарной продукции, находящейся на хранении, зависит не только от времени хранения, но и от объемов и сроков ее реализации. Чем меньшими частями происходит реализация продукции, находящейся на хранении, тем больше потери при хранении.

2. Динамика изменения объемов товарной продукции на складах предприятия $V(t)$ с учетом ее частичной реализации в моменты времени Δt_i носит скачкообразный характер на величину объема реализации $V(t)$ с переходом с одной изокванты функции $V(t)$ на другую изокванту при начальных условиях, описываемых выражением (5).
3. Общий объем реализации сельскохозяйственной продукции с учетом ее хранения на складах предприятия существенно зависит от коэффициента потерь при хранении β , промежутков времени Δt_i между моментами частичной реализации и величины объемов V_{pi} этих реализаций. Чем больше объемы произведенной продукции реализованы в начальный период хранения сельскохозяйственной продукции, тем больше общий объем ее реализации. Общий объем реализации товарной продукции с учетом ее потерь при реализации, объемов и сроков реализации определяется выражением (6).
4. При планировании объемов и сроков реализации произведенной продукции объемом необходимо учитывать условие поддержания баланса объемов в виде соотношения (9), а также ограничения (15), налагаемые на объемы реализации продукции V_{pi} , на периоды ее реализации Δt_i и на коэффициент потерь при хранении β .

Полученная модель динамики изменения объемов товарной сельскохозяйственной продукции V_0 может быть применена для оценки дополнительных издержек предприятия при организации хранения урожая, для оценки реальной прибыли предприятия от реализации выращенной продукции, для оптимизации сроков и объемов реализации продукции с целью достижения максимальной рентабельности предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Булгакова Л.А. Оптимизация соотношения факторов производства и оценка эффективности их использования // Финансы и кредит. 2004. № 19.
2. Кузнецова А.В. Экономико-математические методы и модели. Минск, БГЭУ, 2000.
3. Полюбина И.Б. Финансово-промышленная интеграция в агропродовольственном комплексе России: сущность, проблемы развития // Финансы и кредит. 2002. № 11.
4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК. Учебное пособие. Мн.: Новое знание, 2005.
5. Яшин С.Н., Яшина Н.И. Совершенствование теоретических практических основ определения экономического состояния промышленных предприятий в целях управления их экономическим развитием // Финансы и кредит. 2003. № 12.

ИЗМАЛКОВА И.В.

РОЛЬ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В АПК

В агропромышленном комплексе Российской Федерации происходят глубокие социально-экономические преобразования: изменяются отношения собственности, создаются основы многоукладной экономики и рыночной инфраструктуры. На фоне проводимого реформирования сельскохозяйственных предприятий законодательно закрепляется право выбора форм хозяйствования и собственности; сельскохозяйственные товаропроизводители получили право распоряжаться произведенной продукцией и полученными доходами.

В последнее время предметом внимания власти и общества становятся проблемы предпринимательства, ибо без него нельзя представить экономику страны, сформировать в России гражданское общество, решить многие социальные проблемы. Известно, что в АПК к сектору предпринимательства относятся как крупные агрохолдинги, так и крестьянские (фермерские) хозяйства, малые предприятия, личные подсобные хозяйства населения, ведущие товарное производство. Важнейшей частью предпринимательства составляют кооперативы и

другие формы рыночной инфраструктуры, созданные субъектами малого и среднего бизнеса для удовлетворения своих потребностей в материально-технических ресурсах, реализации продукции, кредитовании, получении других услуг.

Сложившиеся кризисные явления в экономике агропромышленного комплекса привели к сдерживанию внедрения прогрессивных инновационных методов организации производства и выхода на уровень развитых стран.

Этому способствуют как внешние, так и внутренние проблемы предприятий АПК. Рассмотрим и проанализируем их более подробно.

Внешние проблемы предприятий АПК:

- диспаритет цен. Самая главная и самая острая из стоящих перед предприятиями АПК области проблем. За последний год упали оптовые цены на сельскохозяйственную продукцию и выросли цены на сырьё, используемое в процессе её производства (в частности ГСМ, электроэнергию). Особенно тяжёлая ситуация сложилась в зерновом хозяйстве, мясном и молочном скотоводстве и т. д. Многие руководители опасаются, что если так пойдёт и дальше, то можно потерять целые отрасли;
- низкая квалификация кадров. В первую очередь отмечается, что нет подходящих людей на руководящих должностях. Нужен новый тип руководителя (не просто специалист, но менеджер);
- государственная политика в АПК осуществляет мероприятия, направленные на поддержку отечественного производителя ресурсов для сельского хозяйства. Что, в результате отсталой технологии, снижает общее качество поставляемых ресурсов, а соответственно и их отдачу. В итоге вырастает себестоимость. Кроме этого, в настоящее время отсутствует долгосрочная стратегия развития предприятий аграрного сектора;
- информационный голод. Важнейшая проблема в современном АПК. Отсутствие информации по ценам, поставщикам, научным разработкам и т.д. приводит к потере значительных средств и низкой отдаче ресурсов.

Внутренние проблемы предприятий АПК:

- низкое обеспечение сельскохозяйственного производства техникой. Это приводит к затягиванию сроков полевых работ, снижению их качества и как следствие к снижению продуктивности земли (урожайности). Многие руководители и специалисты прогнозируют, что в дальнейшем продолжится сокращение количества техники. Даже агрохолдинги не могут восполнить потери в техническом оснащении села, ввиду того, что очень много средств необходимо вложить;
- отсталая технология в хозяйствах. В большинстве случаев отсталость технологии в хозяйствах объясняется нехваткой средств на внедрение прогрессивных технологий, применение которых связано с приобретением. Скорее дело в нехватке современного мышления у многих руководителей предприятий, которые абсолютно закрыты для всего нового, им неинтересно внедрять передовые методы ведения производства [6].

Отсутствие специалистов сельскохозяйственного направления в руководстве крупнейших агрохолдингов. У руководства некоторых агрохолдингов нет понятия технологичного подхода. Действует бюджетный подход, без учёта того, что мы имеем дело с живыми организациями. В результате чтобы вписаться в бюджет приходится урезать затраты, нарушать технологию. Все вышеперечисленные внешние и внутренние проблемы предприятий подтверждает проведенный нами опрос руководителей и специалистов сельскохозяйственных предприятий Ставропольского края, в рамках реализации программы «Факторы роста в сельском хозяйстве России: что определяет инвестиционную активность российских сельскохозяйственных производителей».

Анализ ситуации показывает, что сегодня требуются срочные меры государственной поддержки сектора малых форм хозяйствования путем устранения ценовой дискриминации отраслей АПК, доступного по оплате кредитования, организации страхования, развития сельского самоуправления и др. Необходимо создать условия для устойчивого роста производства в этом секторе АПК. Было бы целесообразным все эти производственные и социальные аспекты принимать во внимание при разработке нормативно-правовых актов и формирова-

нии государственной политики по отношению к предпринимательству в АПК и сельской местности. Поэтому необходимо принять решение о разработке федеральной целевой программы по развитию сельскохозяйственной кооперации, крестьянских (фермерских) хозяйств и предпринимательства на длительный срок [2].

Безусловно, субъекты различных форм хозяйствования нуждаются в поддержке со стороны государства и органов местного самоуправления, которые должны быть направлены на развитие финансовых институтов и технологий, обеспечивающих потребности предприятий в кредитах и инвестициях.

В Ставропольском крае за всеми фермерскими хозяйствами в 2000 г. было закреплено 622,4 тысяч гектаров земельных угодий или 7,4% от всей площади. Средний размер участка – 20,6 га. На начало 2006г. в крае насчитывается порядка 15 тыс. крестьянских (фермерских) хозяйств, или на 37% меньше, чем в 1997г. Общая площадь сельскохозяйственных угодий в хозяйствах 650 тыс. га. В среднем на одного из них приходится 43,3 га [4].

Основным направлением в деятельности крестьянских (фермерских) хозяйств является растениеводство на доля которого приходится более 90% валовой продукции. Нужно отметить, что в Ставропольском крае фермерский «каравай» в 2006г. оказался довольно весом и составил более 1 млн. тонн. Однако, по большому счету фермерство, так и осталось вариантом личного подсобного хозяйства то есть кормящим в основном себя.

Во многих случаях крестьяне рады были бы стать фермерами, но для этого у них нет ни сил, ни средств. Поэтому более или менее благоприятные условия для их организации складываются в относительно средних по экономическому состоянию сельскохозяйственных предприятиях [4].

Изучение социального портрета фермера позволило сделать выводы, которые приводят к тому, что фермер выступает, с одной стороны, как свободный работник, а с другой – как предприниматель, использующий различные формы и методы хозяйствования.

Анализ показывает, что фермерские хозяйства все еще убедительно не доказали, что они значительно лучше, эффективнее, рациональнее используют каждый клочок земли по сравнению с колхозами и совхозами. Самым важным показателем в оценке крестьянских хозяйств является факт плохого использования ими сельскохозяйственных угодий. Имеются многочисленные факты нерадивого отношения к земле. Есть случаи, когда приходится изымать земельные участки по фактам их использования не по целевому назначению.

Характерной чертой фермерства в Ставропольском крае является его растениеводческая ориентация. Однако, анализируя производственную деятельность крестьянских хозяйств, занимающихся производством продукции растениеводства, следует отметить низкий уровень урожайности основных сельскохозяйственных культур. Невысокий уровень урожайности можно объяснить причинами, характерными и для сельскохозяйственных организаций: финансовая необеспеченность, острый недостаток техники для выполнения всех технологических операций, а также выделение многим фермерам малопродуктивной земли, отсутствие у большинства фермеров специальной подготовки, достаточного опыта работы [1].

Не последнюю роль в низкой продуктивности пашни и ее тенденции к снижению, играют уровень технической оснащенности, а также соблюдение требований агротехники. Материально-техническое обеспечение в этих хозяйствах оставляет желать лучшего. На приобретение техники фермеры используют в основном краткосрочные кредиты, а с отменой льготного кредитования многие оказались перед банкротством. В результате 40% фермеров находится в тяжелом финансовом положении. Банки, пролонгировав непогашенные кредиты, предъявляют к оплате огромные пени. Фермеры не получив денег за сданную продукцию, часто вынуждены продавать технику, скот, семена и даже жилые дома с тем, чтобы рассчитаться с кредитами.

Основная доля фермерских хозяйств не в состоянии приобрести минеральные удобрения и химические средства защиты растений из-за очень высоких цен на них. Результаты обследования специалистов фермерских хозяйств в 2005 году показали, что смогут вносить минеральные удобрения только 18% посевов, органическими 5%. И это в основном уже окрепшие фермерские хозяйства, созданные в 1991–93 гг. [1].

Учитывая все эти обстоятельства, можно заключить, что фермерские хозяйства еще не скоро станут надежными поставщиками продовольствия для населения и сырья для промышленности. В фермерских хозяйствах в 2003 г. на каждого члена семьи было произведено мяса почти наполовину меньше, чем сложилось в крае фактическое его потребление на душу населения. Молока соответственно произведено на 24%, а яиц – в 5,5 раза меньше, чем потребляется [5].

Анализ возможных причин, обусловивших низкий уровень производства основных продуктов питания в фермерских хозяйствах края, позволил на первое место поставить недостаточно высокий уровень использования ресурсного потенциала, в частности, земельных угодий. На низкую эффективность использования земли указывает и тот факт, что доля продукции фермеров в общем производстве всех категорий хозяйств ниже, чем их удельный вес в посевах [4].

Исследования показывают, что в Ставропольском крае фермерский сектор в современных условиях для успешного его развития требует вложений инвестиций в 3–4 раза больше, чем при ведении крупнотоварного производства. При решении вопросов формирования этого сектора следует учитывать их экономическую эффективность. В сложившейся ситуации, приоритетный национальный проект «Развитие АПК», представляется малоэффективной мерой по выходу сельского хозяйства РФ из затянувшегося кризиса, поскольку получение льготных кредитов на сегодняшний день является крайне сложной процедурой. Кроме того, представляется, что несбалансированная ценовая политика государства, сводит на нет результаты труда фермера, загоняя его круговую поруку кредита. Крайне важным вопросом остается кадровый состав и потенциал сельскохозяйственных предприятий. В последнее время наблюдается стабильный отток специалистов из сельской местности, который связан попросту отсутствием рабочих мест или их резким сокращением ввиду прекращения существования крупных сельскохозяйственных предприятий, и если сегодня один селянин-землепашец должен прокормить троих горожан, то далее это соотношение будет меняться не в его пользу. В целях более эффективного развития фермерских хозяйств в наращивании объемов сельскохозяйственного производства, полагает целесообразным, обратить внимание на решение следующих вопросов:

- необходимо объединение этих хозяйств в сельскохозяйственные кооперативы;
- сельскохозяйственные угодья, закрепленные за фермерским хозяйством, должны использовать только в целях сельскохозяйственного производства;
- использовать возможности для создания фермерских хозяйств на базе личных подсобных хозяйств;

По мнению специалистов фермерский сектор экономики в перспективе не сможет в полной мере конкурировать с крупнотоварным производством. В структуре производства сельскохозяйственной продукции к 2010 г. он займет не более 10–12% [4].

ЛИТЕРАТУРА

1. Агрпромышленный комплекс Ставрополья 1995–2005: краткий статистический сборник. Ставрополь: Ставропольский краевой комитет гос. статистики, 2005.
2. Бинатов Ю.Г. Аренда, кооперация и фермерские хозяйства за рубежом. Ставрополь: ССХИ, 1990.
3. Лещева М.Г. Интеграция и инвестиции в сельское хозяйство // Достижения науки и техники АПК. 2005. № 6.
4. Лякишева И.Н. Экономическая эффективность сельскохозяйственного производства и пути его развития. Монография. М., 2005.
5. Ставропольский край. Правительство. О мероприятиях по развитию крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов Ставропольского края на 2002–2004 годы: Постановление Правительства Ставропольского края от 19.02.2002 г. № 25-П // Сб. законов и др. правовых актов Ставропольского края. 2002. № 4.
6. Ушачёв И.Г. Аграрная реформа и проблемы развития кооперации в АПК России на современном этапе // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 1999. № 10.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ: АНАЛИЗ И ОЦЕНКА

Главной целью инвестиционной политики Чеченской Республики следует считать улучшение инвестиционного климата в регионе – повышение его инвестиционной привлекательности для частных инвесторов и уровня их инвестиционной активности.

Эта проблема имеет для ЧР особое значение. Если по общему объему инвестиций за всех источников финансирования в расчете на душу населения ЧР отстает от всех республик Северного Кавказа на 5-39%, то по душевым инвестициям, исчисленным без инвестиций, финансируемых из федерального бюджета, это отставание составляет от 72% до 81%. Соответственно, и доля инвестиций в основной капитал, финансируемых за счет собственных средств инвесторов в ЧР составляет всего 4,9%, что в 10 раз ниже, чем в среднем по РФ [3].

Существенное увеличение доли частных инвестиций в ЧР представляет собой в современных условиях весьма сложную задачу.

Исходным пунктом ее решения является выявление и анализ факторов инвестиционной привлекательности ЧР, в том числе факторов конкурентных преимуществ республики, подлежащих всемерной поддержке, а также факторов, снижающих инвестиционный потенциал республики и повышающих риски инвестирования в регион.

Наиболее общей характеристикой состояния инвестиционной сферы региона применительно к формированию частных инвестиций является его инвестиционный климат, который представляет собой совокупность различных природно-географических, социально-экономических, экологических, политических условий, определяющих масштабы привлечения частных инвестиций в основной капитал. Инвестиционный климат характеризуется двумя основными показателями – инвестиционной привлекательностью региона и инвестиционной активностью в нем.

Чеченская Республика обладает низкой инвестиционной привлекательностью. Индекс инвестиционной привлекательности республики составляет по отношению к среднероссийскому уровню 4%. ЧР уступает по данному показателю всем регионам РФ, в том числе и всем остальным республикам Северного Кавказа. Средний уровень инвестиционной привлекательности равняется 43% от среднероссийского, т.е. уровень инвестиционной привлекательности ЧР в 14 раз ниже, чем по остальным республикам Северного Кавказа (по республике Северная Осетия в 16,3 раза, республике Дагестан в 11,5 раза) [1].

Низкий уровень инвестиционной привлекательности ЧР объясняется неблагоприятным сочетанием двух формирующих факторов – низким уровнем инвестиционного потенциала и высоким уровнем региональных инвестиционных некоммерческих рисков.

Если по республикам Северного Кавказа среднее значение индекса инвестиционного потенциала составляет по отношению к среднероссийскому 49%, то по ЧР он в 1,6 раза меньше и достигает 31% от среднего по РФ [1].

Уровень региональных инвестиционных некоммерческих рисков в ЧР в 1,6 раза выше, чем по республикам Северного Кавказа в целом и в 2,8 раза выше, чем в среднем по РФ [1].

Главными факторами формирования интегрального уровня региональных инвестиционных рисков в ЧР являются угроза осуществления террористических актов (в 4 раза выше, чем по России в среднем), а также максимальный в ЧР уровень безработицы (выше среднероссийского уровня в 6,3 раза), который связан с низким уровнем развития промышленного производства (в душевом исчислении 15% от среднероссийского уровня) и крайне низким уровнем развития малого предпринимательства (12% от среднероссийского) [1].

По интегральным показателям инвестиционной активности все республики Северного Кавказа уступают среднероссийскому уровню, однако ЧР занимает наихудшую позицию – индекс инвестиционной активности в ЧР ниже среднероссийского в 2,2 раза, а по республикам Северного Кавказа в 1,3–1,5 раза [1].

В структуре показателя интегрального уровня инвестиционной активности по ЧР низкие значения имеют обе его составляющие и душевой объем инвестиций, который составляет 7% от среднего уровня по РФ, т.е. 946 руб./чел. по сравнению с 14089 руб./чел. по России в среднем, и темповый показатель, который равен 85% от среднероссийского [1].

Анализ условий частного инвестирования в ЧР свидетельствует о низком уровне и не благоприятных перспективах привлечения в республику частных инвестиций.

В этой связи особую актуальность приобретает оценка факторов формирования инвестиционного потенциала и инвестиционных рисков, ориентированных на повышение инвестиционной активности в республике.

В целом можно сделать вывод, что к основным позициям конкурентного отставания Чеченской Республики по факторам формирования инвестиционного потенциала относятся:

- 1) низкие объемы промышленного производства, которые в душевом исчислении составляют 15% к среднероссийскому уровню;
- 2) слабое развитие малого предпринимательства, низкие показатели розничной торговли и сферы услуг, которые составляют 12%, 39%, 2% к среднероссийскому уровню;
- 3) недостаточные объемы внутренних инвестиционных ресурсов предприятий, которые составляют 27% к среднероссийскому уровню;
- 4) отсутствие природных запасов минерально-сырьевых ресурсов и, как следствие низкий уровень экспорта которых – 2% от среднероссийского;
- 5) низкий уровень жизни населения республики – 32% к среднему уровню по РФ (доля малоимущего населения в 2,8 раза выше, чем в среднем по РФ).

Важнейшей проблемой, которую необходимо решить в инвестиционной сфере ЧР является ее переход на рыночную экономику. Необходимо учитывать, что из-за масштабов разрушения производительных сил республики и восстановления ее социальной инфраструктуры, масштабы участия федерального бюджета в формировании инвестиционной активности ЧР должны увеличиться. Частные инвестиции должны не замещать инвестиции, финансируемые из федерального бюджета, а дополнять их, обеспечивая на этой основе самофинансированием развития частного сектора экономики.

Исходя, из исследований развития ситуации в ЧР можно ожидать, что уровень инвестиционного потенциала республики и, соответственно, инвестиционной привлекательности ЧР достигнет к 2010 году с 4% от среднероссийского уровня в 2003 году до 50% (рост в 12,5 раза) [8, с. 84].

Главное влияние на повышение инвестиционной привлекательности республики окажет рост добычи и экспорта нефти, развитие малого предпринимательства, повышение доходов и сокращение доли малоимущего населения, увеличение объема платных услуг, а также сокращение безработицы и уровня угроз осуществления террористических актов.

Уровень развития инвестиционной деятельности в республике к 2010 г. будет уступать фактическому уровню по ЮФО в 2,1 раза. Общие объемы инвестиций в основной капитал в ЧР из прогнозируемого роста ВРП в 3,2–3,5 раза составят 20–22 млрд. руб. Доля инвестиций, финансируемых из федерального бюджета, в общем объеме инвестиций в основной капитал в ЧР сохранится на уровне 76% [8, с. 84].

Придание инвестиционной сфере Чеченской Республики рыночного облика должно опираться на системное совершенствование хозяйственного механизма и правовой базы инвестиционной деятельности, учитывающего специфику проблем послевоенного восстановления ее производительных сил и состояние и перспективы роста инвестиционной привлекательности республики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Инвестиционный климат и его составляющие // Материалы с официального сайта журнала «Эксперт» <http://www.gaexpert.ru>
2. Отчёт по прикладной исследовательской работе «Разработка основных положений схемы развития и размещения производительных сил ЧР на период до 2010 года». М., 2005.
3. Регионы России: Стат. сб. М.: Госкомстат РФ, 2006.

КАЛАБЕРДИНА О.Л.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И ОБОРОТА ИНДИВИДУАЛЬНОГО КАПИТАЛА В ПОСТКРИЗИСНОЙ ЭКОНОМИКЕ

На этапе модернизации российской экономики главная ставка делается на частную инициативу, что требует дальнейшей дебюрократизации и либерализации. Однако в России уровень экономической результативности совокупности предприятий, фирм, иных хозяйственных структур еще значительно ниже того, что достигается в практике развитых стран [7, с. 6]:

- в среднем производительность труда и общая эффективность в отечественных даже лучших компаниях в 5-6 и более раз ниже, чем в аналогичных западных;
- неэффективно реинвестируются доходы в геологическую разведку и обновление мощностей. В отличие от этого западные нефтяные и газовые концерны выступают мощными инициаторами научно-технического прогресса. Например, в Норвегии компания Norsk Hydro, которая не относится к крупнейшим нефтегазодобытчикам, заявила о себе в мире как создатель на основе собственных разработок ряда принципиально новых технологий, позволивших эффективно осуществлять нефтегазодобычу в море на глубине более 1 км., при этом до 75% требующегося для этого технологического оборудования компания заказывает внутри страны;
- завышенный по сравнению с западными компаниями уровень рентабельности, колеблющийся в интервале 40-25%, в то время как западные нефтяные компании успешно функционируют при уровне рентабельности в 5-10 раз ниже.

Модернизация снизу, а с ней и укрепление частной инициативы демократических институтов возможны только при условии доминирующей роли бизнеса. В то же время, в рамках, налагаемых политикой модернизации снизу, необходима, прежде всего, активизация структурной политики. Государство не может брать на себя задачу обеспечения экономического роста, но оно обязано содействовать позитивным изменениям структуры производства и экспорта, которые не могут быть произведены одними рыночными силами. Так, исследования В. Попова показали, что важнейшим фактором посттрансформационного роста является либерализация, но ее позитивные последствия проявляются не сразу, в зависимости от масштабов структурных деформаций и требуемых институциональных изменений. Поэтому в странах Восточной Европы рост начался через два-три года после либерализации, а в России, где масштаб деформаций был наибольшим, институты нуждались в радикальном обновлении и ослабление государства зашло довольно далеко, этот период растянулся на восемь лет.

Таким образом, общие условия формирования стратегического потенциала и воспроизводства индивидуального капитала в посткризисной экономике обусловлены двумя группами факторов: макро- и микроуровня. К первым относятся факторы, определяющие условия включения индивидуального воспроизводственного процесса в общественный, и детерминируют его на входах и выходах через объем платежеспособного спроса; инвестиционную активность государства; инвестиционный климат и доступность кредитных и производственных ресурсов. Вторая группа факторов обусловлена особенностями самого субъекта хозяйствования через масштабы производства; особенности производственного цикла и скорость оборота; качественный уровень производственного потенциала и возможности диверсификации производства; степень эластичности спроса на продукцию предприятия и эластичность его предложения; наличие внутренних и степень зависимости от внешних ресурсов. Взаимодействие этих групп факторов обуславливает реальные возможности осуществления индивидуального воспроизводства как с точки зрения его непрерывности, так и завершенности (полноты).

Становление предприятий предпринимательского типа в условиях роста экономики характеризуется нарушением процесса воспроизводства индивидуального капитала на всех стадиях - от подготовки производства до конечной реализации продукции:

- невозможность своевременного и полного возврата авансированных в производство средств, обусловленная сжатием спроса и проблемой реализации продукции, привела к разрыву в кругообороте капитала, нарушению бесперебойного обеспечения процесса производства необходимыми ресурсами, что препятствует развитию такого условия и источника развития предпринимательства, как извлечение добавленной стоимости;
- усложнение смены функциональных форм капитала замедляет трансформацию стоимости из товарной формы в денежную;
- трудности сбыта приводят к тому, что предприятия вынуждены, с одной стороны, снижать загрузку производственных мощностей, а с другой, они не могут оптимизировать использование применяемых факторов ввиду недостатка денежных средств. Все это ведет к нарушению режима рационального использования производственного потенциала, росту издержек производства;
- необходимость реструктуризации [6] предприятий требует привлечения значительных финансовых ресурсов, недостаток которых и необходимость обращаться на рынки дорогостоящих кредитных ресурсов осложняет преодоление возникших трудностей путем активной инвестиционной деятельности, ввиду удорожания самого инвестиционного процесса.

Таким образом, в современных условиях формирование адаптационной модели хозяйственного поведения обусловлено не только внешними, но и внутренними факторами:

1. Неадекватность производственного аппарата рыночным требованиям; негибкие системы поточного производства, рассчитанные на массовое производство устойчивой номенклатуры продукции; низкая конкурентоспособность продукции.
2. Отсутствие чёткого распределения прав собственности из-за проведенной ваучерной приватизации, приведшей к их распылению, что подрывает стимулы к развитию; важнейшая для производственных единиц зависимость «инвестиции-доходы» оказалась разорванной; получил широкое распространение оппортунизм работников.
3. Дефицит внутренних финансовых ресурсов, тормозящий проведение необходимых изменений, в том числе в процессе технологического перевооружения. Так. Например, по оценкам экспертов Всемирного экономического форума в 2004 г. Россия занимала 73-е место в мировом рейтинге по индексу технологической готовности [9, с. 8].

Разделение разнообразных технико-экономических, финансовых, социальных и других процессов, протекающих на предприятии, позволяет раскрыть экономическое содержание стратегических решений, принимаемых в его рамках [5, с. 95]:

- процессы использования имеющегося потенциала для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг («производство»);
- процессы создания, наращивания и модернизации производственного потенциала предприятия («воспроизводство»);
- процессы, реализующие механизмы развития самой воспроизводственной базы предприятия («воспроизводство воспроизводственной базы»).

Данная классификация стратегий развития индивидуального капитала позволяет соответствующим образом разграничить решения, касающиеся предприятия в целом как субъекта экономики. Решения относительно потенциала производственной базы целесообразно относить к тактическим; к стратегическим относятся наиболее важные решения в области процессов формирования (создания, пополнения, изменения) потенциала, суперстратегическими называют решения, определяющие потенциал для развития воспроизводственной базы. Однако, в настоящее время в развитых странах индивидуальные капиталы участвуют в кругообороте корпоративных, вертикально-интегрированных, причем присвоение на базе корпоративных капиталов - первично, а на базе частных - вторично. Кроме этого, высшая, государственно-корпоративная стадия воспроизводства отрицает отношения, свойственные низшей, когда господствует частнохозяйственное, децентрализованное, индивидуальное воспроизводство капиталов [3, с. 40]. Разрешение сложившегося противоречия при переходе к стадии вертикально-интегрированного общественного воспроизводства, экономически отрицающего господство частного капитала, предполагает выявление особенностей капиталобразования российских предприятий в посткризисной экономике.

Процесс формирования капитала российских предприятий за последние 10–12 лет происходил в основном в двух направлениях: путем создания государственных унитарных предприятий, а также акционирования предприятий, находившихся в государственной собственности. Государственные унитарные предприятия унаследовали свой капитал из государственной социалистической собственности, а его наращивание происходило либо за счет внутренних накоплений, или из средств государственного бюджета. В настоящее время эта собственность используется неэффективно, поскольку эти предприятия характеризуются довольно низким уровнем менеджмента, отсутствием контроля со стороны собственника (государства) за их деятельностью. К настоящему времени более 40% предприятий с государственным участием в их капитале находятся в состоянии банкротства [8, с. 11]. Эволюция второй части предприятий, относящихся к другим формам собственности состояла в смене формы собственности, переходе от административных к рыночным методам управления, становлении независимости в организационных формах и методах ведения хозяйства (зарождение и становление малых предприятий, фермерства, частного сектора бизнеса).

Поворотным пунктом в формировании и накоплении индивидуального капитала, создания класса собственников послужил процесс приватизации, в результате которого происходило отчуждение государственного имущества с передачей его в частные руки. К моменту завершения массовой приватизации, начавшейся в форме теневого вывода ресурсов с государственных предприятий, и прошедшей в своем развитии несколько последовательных этапов (таблица 1), практически все исследователи характеризовали акционерную собственность российских предприятий как распыленную и инсайдерскую [11].

Таблица 1

Стратегия российской приватизации [1, с. 58]

Этапы приватизации	Периоды	Основные методы	Выигравшие группы
Спонтанная приватизация	1987–1991 г.	Вывод активов	Номенклатура, комсомол
Массовая приватизация	1992–1994 г.	Раздача ваучеров	Инсайдеры (менеджеры и работники)
Денежная приватизация	1994–1997 г.	Продажа и перепродажа активов	Аутсайдеры и некоторые инсайдеры (менеджеры)
Залоговые схемы	1995–1996 г.	Мошенническая продажа банкам	Олигархи
Перерыв в приватизации	1997–2000 г.	-	Олигархи
«Точечная» приватизация (case by case)	2001 г.–настоящее время	Продажа активов	Олигархи, иностранные инвесторы, аутсайдеры

С проведением ваучерной приватизации (1992–1994 гг.) в частные руки перешло около 40% государственной собственности, а позднее, частная собственность стала преобладать над государственной (по данным Госкомстата России на 1 января 2001 г. доля зарегистрированных отечественных предприятий частного сектора составила около 90% [8, с. 12]). В результате этого сейчас объемы продукции, производимой частным сектором российской экономики, по оценкам специалистов, составляют более 2/3 общего объема валового внутреннего продукта. Если на Западе организационно-правовые формы предприятий возникали и развивались как элементы институциональной структуры общества, то в современной России процесс перехода к частным формам хозяйственной деятельности носил весьма противоречивый характер.

В постприватизационный период происходило перераспределение акционерного капитала предприятий от рядовых работников к менеджерам, от трудовых коллективов в целом – к внешним собственникам на фоне концентрации собственности. Ограничения в реализации прав собственности в условиях глубокого трансформационного спада и высокой инфляции (неликвидность акций, отсутствие дивидендов, а также вывод активов из предприятия в интересах менеджеров или некоторых собственников) стимулировали акционеров к концентрации собственности для получения легитимного контроля над акционерными обществами (АО) [4, с. 84].

После разрушения прежней системы хозяйствования предприятия оказались в совершенно чуждой и неупорядоченной среде, инициированной процессом приватизации их имущества, которое просто растаскивалось новыми владельцами по создаваемым для этого частными организациям, товариществам и т.д., разваливая при этом технологический и ресурсный потенциал бывших госпредприятий, сложившиеся годами хозяйственные связи и воспроизводственные механизмы. Важно отметить, что в ходе приватизации в России отсутствовала необходимая правовая база для передачи собственности в частные руки, поэтому в настоящее время она оказалась распределенной между неэффективными собственниками, а капитал не нашел себе эффективного применения, поскольку многие предприниматели, не сумев его задействовать, реализуют его по бросовым ценам, а полученные в результате денежные средства вывозят за рубеж и используют для текущего потребления.

Из-за несовершенства правовых институтов развитие российского корпоративного сектора пошло по ожидаемому пути формирования крупного акционера, пакет акций которого позволяет ему контролировать управляющих [10]. В этом направлении развивались приватизированные предприятия, а вновь создаваемые фирмы, как правило, изначально принадлежали крупным акционерам.

Кроме этого, процесс расширения деятельности промышленных компаний вызвал оживление на рынке корпоративных слияний и поглощений. К настоящему времени возможно выделить несколько этапов слияний и поглощений в сфере функционирования индивидуальных капиталов:

1. Постприватизационный этап – с середины 90-х гг. до кризиса 1998 г. Для этого начального этапа типичны единичные попытки использования классических методов поглощений. Если учитывать приватизационные сделки, то именно этот период наиболее широко характеризуется «поглощениями через приватизацию».
2. Посткризисный «бум» – проходил с середины 1999 г. до 2002 г. Именно в этот период наиболее явно проявились специфические причины, вызвавшие волну слияний и поглощений. В этот период экспансия промышленных групп сочеталась с усилением процесса консолидации активов.
3. Реорганизационный «спад» – начинался в 2003 г. Для него характерно некоторое снижение темпов экспансии сложившихся групп, завершение процессов консолидации и наметившийся переход к реструктуризации групп и юридической реорганизации (прежде всего легализация аморфных холдингов и групп).

Кроме того, для российской экономики характерны следующие формы концентрации собственности: дружественные слияния, агрессивная скупка акций компании цели; банкротство компании-цели с целью поглощения; агрессивный захват; гринмэйл, рейдерство [2, с. 21].

Таким образом, происходит сращивание элит корпоративного капитала и новаторов («профессионалов»), что дает мультипликативный эффект экономической власти индивидуального капитала. В таких условиях следует отметить важность корпоративного управления, переживающего в современных условиях подлинный бум и определяющего успешность и эффективность экономической деятельности в сфере функционирования индивидуального капитала, и характеризующееся согласованием, сбалансированностью между экономическими и социальными целями, между индивидуальными и общественными интересами.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Андрефф В.* Российская приватизация: подходы и последствия // Вопросы экономики. 2004. № 6.
2. Где взять оружие против рейдеров // Российская газета. 2007. 13 февраля.
3. *Губанов С.* Теория воспроизводства: новые данные // Экономист. 2006. № 1.
4. *Долгопятова Г.* Концентрация акционерной собственности и развитие российских компаний (эмпирические свидетельства) // Вопросы экономики. 2007. № 1.
5. *Клейнер Г.Б.* Институциональная структура предприятия и стратегическое планирование на микроуровне // Вестник университета. 2001. № 1(2).
6. Концепция реформирования предприятий // Экономика и жизнь. 1997. № 46.
7. *Кушлин В.* Стратегия развития и ее цели // Экономист. 2006. № 1.

8. *Парамонов В.* Учет и анализ предпринимательского капитала // Аудит и финансовый анализ. 2001 // <http://www.optim.ru>
9. *Сорокин Д.* Воспроизводственная динамика и её качество // Экономист. 2006. № 3.
10. *Стиглиц Дж.* Quis custodiet ipsos custodiet? Неудачи корпоративного управления при переходе к рынку // Экономическая наука современной России. 2001. № 4.
11. *Blasi J., Kroumova M., Kruse D.* Kremlin Capitalism: The Privatization of the Russian Economy. Ithaca: Cornell University Press, 1997.

КАРПОВА О.К.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА

В современных социально-экономических условиях организации все чаще заявляют в качестве основной цели своего существования устойчивое развитие посредством удовлетворения всех заинтересованных сторон, в то время как для предприятий классической экономики общей целью являлось извлечение (максимизация) прибыли. Успешное развитие организации и само ее существование непосредственно зависят от разработки эффективной системы управления развитием, которая в свою очередь базируется на гибкой системе планирования, позволяющей своевременно реагировать на внешние изменения.

Публикации последних лет по вопросам развития и совершенствования деятельности организаций отражают системный подход к разработке системы управления развитием предприятий, ориентированной на учет интересов заинтересованных сторон (в особенности потребителя и собственника) и возможностей предприятия [7, 12, 14 и др.]. В связи с этим управление организационным развитием организации представляет сложную управленческую проблему. Вопросы формирования системы планирования развития также недостаточно изучены в свете рассматриваемых социально-экономических изменений. В связи с этим актуальным является исследование методологического аппарата формирования системы планирования развития современной организации.

В настоящий момент существует три основные точки зрения на планирование в современных организациях. Первая группа исследователей и практиков считает, что планирование должно быть заменено механизмом обратной связи, аргументируя это тем, что современные организации – это немислимые системы или системы, которые настолько сложны, что попытка организовать их работу с помощью мыслительной деятельности просто невозможна и поэтому терпит провал. Управление организацией в этом случае заключается в управлении вероятностью наступления определенных событий, в частности изменения потребностей потребителя.

С точки зрения второй группы исследователей планирование – это взаимосвязанная научная и практическая деятельность людей, предметом изучения которой выступает система свободных рыночных отношений между трудом и капиталом в ходе производства, распределения и потребления материальных и духовных ценностей. Планирование рассматривается в данном контексте как инструмент формирования и достижения целей на основе наиболее полного выявления требуемых рынком видов, объемов и сроков выпуска товаров, выполнения работ и оказания услуг и установления таких показателей их производства, распределения и потребления, которые при полном использовании ограниченных производственных ресурсов могут привести к достижению прогнозируемых в будущем качественных и количественных результатов.

И наконец третья группа исследователей придерживается мнения, что формирование так называемой «новой экономики» привело к серьезным изменениям в сущности самой организации, и соответственно в подходах к управлению. Основным аргументом в пользу этого служит факт трансформации основной цели существования организации. В связи с чем из-

менился и характер планирования. Оно не потеряло своей актуальности, но изменило свою форму. Так, например, акцент в стратегическом управлении с формирования четко выраженных, количественных стратегических целей и составления на их основе регламентированного стратегического плана, переместился на осознание и формирование видения организации и гибкой адаптации бизнес-процессов к постоянно меняющимся потребностям заинтересованных сторон. Очевидно, последний взгляд на планирование в современной организации наиболее полно отражает ее сущность и позволяет сформировать методическую базу для формирования принципов, подходов и методов планирования развития, формируя таким образом эффективную систему управления.

Существует множество определений понятия «организационное развитие» - от философских (концепции мышления) до прикладных (совокупности специальных мероприятий).

Развитие в философии понимается как «закономерное качественное изменение материальных и идеальных объектов, характеризующееся как необратимое и направленное» [17].

Тогда организационное развитие можно рассматривать как совокупность целенаправленных и взаимосвязанных упреждающих мероприятий, обеспечивающих достижение заданного роста организационного потенциала для осуществления целей развития организации. Формирование организационного потенциала носит циклический характер и связано с технологическими, инновационными и экономическими циклами развития предприятия [2].

Развитие может иметь различные формы: прямолинейную, лестнично-поступательную, ломаную, волнообразную, спиралевидную и др. [1]. Учитывая циклический характер организационного развития, его можно представить в следующем виде (рис. 1).

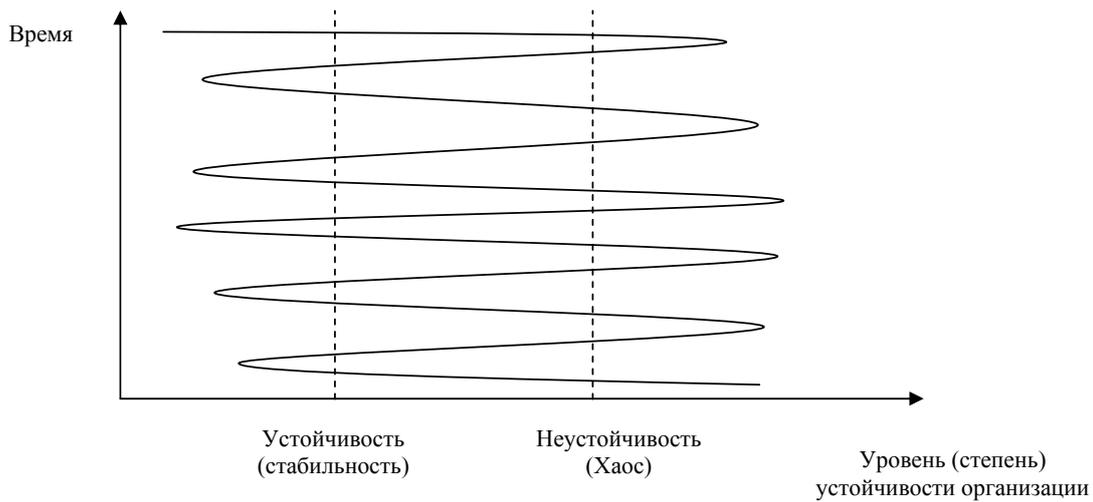


Рис. 1. Графическое представление развития организации.

Устойчивость организации как системного комплекса существует до определенного предела: неизбежно возникновение тектологического или организационного кризиса и как следствие – неустойчивость системы. На стадии формирования стратегического плана организация, как правило, уже находится в состоянии неустойчивости (иногда кризиса). Отслеживая свое развитие с помощью самооценки, предприятие может начинать подготовку очередного стратегического плана на стадии устойчивости. В этой ситуации планирование развития более эффективно, потому что при переходе на более высокий уровень своего развития предприятие организует свою деятельность в заданном стратегическом направлении.

Системный подход к управлению позволяет рассматривать организацию как механизм, пребывающий в состоянии непрерывного совершенствования своей деятельности, тем самым оптимизируя удовлетворенность всех заинтересованных сторон. Тогда систему планирования развития можно определить как целеориентированную совокупность объектов, субъектов, процессов, средств, механизма планирования, между которыми существуют специфические взаимосвязи, и которая направлена на формирование видения организации, основанного на

самооценке. Все эти элементы тесно взаимосвязаны, так как на основе механизма и средств планирования субъекты планирования осуществляют непосредственный процесс планирования, моделируя объект планирования (рис. 2). При описании функциональных (характеризующие функционирование и развитие) составляющих системы планирования развития следует выделить внешнюю среду системы, т.е. множество элементов, не входящих в систему, но изменения их состояния влияет на изменения её поведения. В свою очередь, в процессе своего функционирования система планирования развития оказывает косвенное влияние на внешнюю среду.

Учитывая особенности современной экономики, объектом изменений в настоящее время являются знания. Поэтому объектом планирования развития является новое знание, формирующееся в рамках организации, направления и способы его передачи внутри организации и от организации к заинтересованным сторонам (в первую очередь потребителям). Это знание выражено как в продуктах, производимых организацией, так и в сущности самой организации. Поэтому объект планирования имеет двойственный характер, с одной стороны объектом выступает продукт (как овеществленное знание), с другой стороны организация в целом (сеть бизнес-процессов).

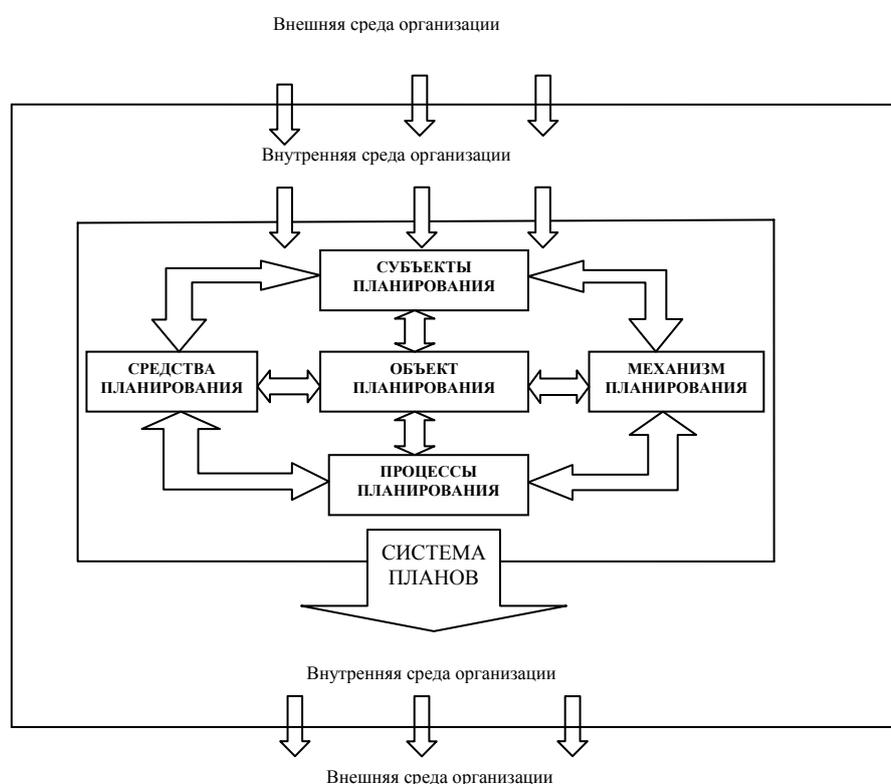


Рис. 2. Схематичное представление системы планирования развития современной организации.

Рассматривая субъектов планирования в качестве элемента системы планирования развития, необходимо подчеркнуть, что каждый член организации участвует в той или иной степени в процессе планирования развития, что связано с особенностями современной организации (инновационный стиль мышления сотрудников, высокая степень самоорганизации и т.д.). Поэтому от распределения функций и обязанностей специалистов, зависит эффективность процесса планирования и, следовательно, качество всей организации.

На эффективность процессов планирования развития в организации влияет и механизм, включающий в себя цели и задачи, функции и методы планирования. Наличие четко разработанного механизма является основой эффективной деятельности по планированию в организации. Под механизмом планирования развития понимается совокупность взаимосвязанных между собой целей и задач, функций, технологий планирования, необходимых для

поиска наиболее эффективных путей достижения будущего развития организации. Технология планирования регламентирует общепризнанный порядок установленные сроки, необходимое содержание, требуемую последовательность процедур составления различных планов и обоснования его показателей, а также регулирует механизм взаимодействия подразделений или руководителей бизнес-процессов.

Процесс планирования развития представляет собой основной процесс управления, имеющий сквозной характер. Иными словами это межфункциональный бизнес-процесс, который включает деятельность выполняемую несколькими структурными подразделениями организации, имеющими различную функциональную и административную подчиненность. Считается, что деятельность по выделению и оптимизации «сквозных» бизнес-процессов носит проектный характер и должна быть ориентирована на повышение результативности и эффективности деятельности организации в целом, эффективного межфункционального взаимодействия подразделений, максимальной удовлетворенности потребностей клиентов [11].

Схематично в общем виде процесс планирования можно представить следующим образом (см. рис. 3) На входе находятся ресурсы необходимые для создания полноценного плана, который представляет собой предвидимую и подготовленную на необходимый период программу социально-экономического развития организации и всех ее подразделений, на выходе - непосредственно система планов, характерная для данной компании.

К трудовым ресурсам относятся сотрудники организации, задействованные в процессе планирования, к материальным – необходимое оборудование, программные продукты, материалы и т.д., к финансовым – совокупность всех финансовых средств, которые могут быть использованы в процессе планирования.



Рис. 3. Процесс планирования развития.

Особую роль играют информационные и временные ресурсы. В настоящее время информацию выделяют в качестве «основного ресурса». Он отличается от всех основных ресурсов тем, что не попадает под категорию редких или ограниченных. Напротив, информация обладает свойством безграничности, что служит категориальной характеристикой не ресурса, а потребностей. Информация становится тем более ценной, чем больше людей овладевают ею. В свою очередь время – уникальный ресурс. С одной стороны у этого ресурса нет цены, к нему неприменимо такое понятие, как «кривая предельной полезности». С другой стороны

время является ограничивающим фактором. А, как известно количество выходного продукта зависит от наличия самого дефицитного ресурса. В процессе планирования таким ресурсом выступает время.

Процесс планирования независимо от видов планов распадается на три формальные фазы: постановка целей планирования, разработка плана и реализация планового решения. На практике каждая из фаз уточняется по составляющим стадиям, этапам и методам их выполнения.

Планирование с точки зрения процессного подхода дает следующие преимущества организации:

- делает возможной подготовку к использованию будущих благоприятных условий;
- увеличивает возможности в обеспечении фирмы необходимой информацией;
- четко распределяет ответственности между исполнителями;
- проясняет возникающие проблемы и пути их устранения;
- улучшает координацию действий в организации;
- организует деятельность рационально с учётом потребностей потребителей процесса.

Таким образом, в процесс планирования уже закладывается непрерывное улучшение, обусловленное изменяющимися требованиями к планированию потребителей процесса. И планирование рассматривают как процесс непрерывного улучшения деятельности и согласования способностей организации с ее стратегическими целями через мониторинг исполнения запланированных результатов.

Учитывая три основных подхода к моделированию деятельности в современных организациях, систему планирования развитием можно представить следующим образом (рис. 4).

Для успешного управления развитием необходимо сначала сформировать видение будущего компании и определить его стратегические цели, затем выстроить бизнес-процессы таким образом, чтобы каждый из них был ориентирован на достижение конкретной цели, и лишь после этого формировать оргструктуру предприятия, которая бы обеспечивала эффективное исполнение бизнес-процессов. Исходя из этого, были разработаны методические рекомендации по переходу от планирования функционирования организации к планированию ее развития. Процесс формирования системы планирования развития организации можно представить в виде последовательности действий:

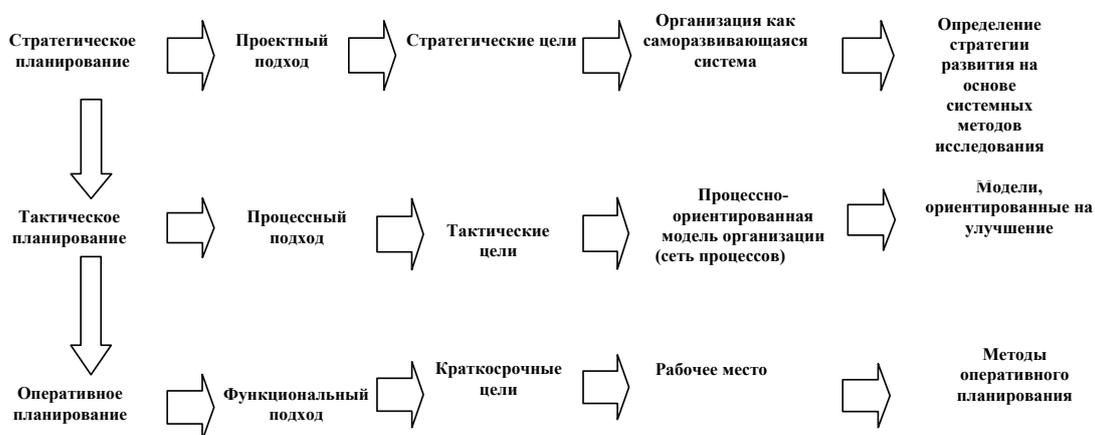


Рис. 4. Схематичное представление системы планирования развития процессно-ориентированной организации.

Разработать стратегию развития организации. Широкий подход к сущности стратегии позволяет выявить три уровня этого понятия:

- а) собственно стратегия развития (стратегия в узком смысле) – выраженное документально представление о желаемом будущем состоянии организации и о системе мер и ресурсов, используемых для приближения этого будущего. Стратегия разрабатывается на срок, определенный руководством организации с последующим ее ежегодным систематическим обновлением;

- б) стратегический план развития – комплект документов, включающий собственно стратегию и блоки документов по ее реализации – набор стратегических программ и проектов, план мероприятий по реализации стратегии, который составляется на срок 2–10 лет (что зависит от особенностей организации). Стратегический план включает в себя элементы долгосрочного прогноза, среднесрочного плана и плана первоочередных действий в рамках выбранной стратегии развития;
- в) механизм стратегического управления – система документов по стратегическому управлению, рассматриваемая в совокупности с организационными структурами и процедурами, обеспечивающими реализацию стратегических целей. Такой механизм предполагает, что в наличии имеются система рабочих групп, постоянно работающих над переосмыслением стратегии, контролем реализации стратегического плана, а также база стратегической информации, регулярно пополняемая и обновляемая за счет исследований внешней и внутренней среды организации и создание на этой основе адаптивных механизмов раннего выявления возможностей/угроз и их использования/нейтрализации.

Сформировать систему целей развития организации. Более детализированное и конкретизированное представление о желаемом будущем, сформулированное в виде целевых установок с указанием количественных характеристик целей, как для развития организации в целом, так и для развития отдельных направлений. В совокупности реализация целей должна приводить к определенному уровню развития, определенного в виде желаемого будущего состояния, определенного в 1 пункте.

Разработать систему планов, определяющую конкретную деятельность подразделений по реализации стратегии, и предусматривающую особенности плановой деятельности, вертикальные и горизонтальные связи в организации. Планы представляют собой перечень мероприятий, заданий выполнение которых в течение ближайших 1–3-х лет берут на себя подразделения организации для реализации мер Стратегического плана.

Интегрировать систему стратегического планирования с другими системами, обеспечивающими плановую деятельность (с системами планирования, основанными на процессном и проектном подходах).

Произвести документирование процессов планирования как внутри подразделений, так и между подразделениями для преодоления функциональных барьеров для чего необходимо выбрать методiku документирования процессов планирования. В результате чего будет сформулировано системное представление документооборота предприятия (схема планов и отчетов о выполнении с анализом результатов и прогнозированием) деятельности предприятия.

Для каждого установленного процесса разработать оценочные характеристики (измерения).

Адаптировать существующую организационную структуру к разработанной системе планирования развития.

Повышать качество планирования за счет роста профессионализма персонала. Для этого необходимо проводить анализ потребности развития работников, составить учебные программы для овладения теорией планирования, процессного подхода, передовыми методами в планировании и др., разработать систему измерения эффективности подготовки.

Создать систему мониторинга (или систему наблюдения) плановой деятельности с целью обеспечения реализации и поддержания постоянной актуальности планов организации. Мониторинг целесообразно проводить ежегодно (при необходимости чаще). С учетом результатов мониторинга принимаются решения о распределении ресурсов и корректировке планируемых мероприятий.

Создать систему поощрений, связанную с достигнутыми результатами по реализации плана.

Каждому подразделению разработать форму отчета, отражающую краткое содержание результатов выполнения основных задач подразделения; анализ несоответствий и невыполнения задач; корректирующие и предупреждающие мероприятия и предложения по улучшению работы.

Проводить плановый анализ всех установленных процессов (изменение и оценивание возможностей процессов, удовлетворенности потребителей и т.д.) с применением статистических методов, передовых методов оценки (бенчмаркинг, диаграммы Исикавы, Парето и др.) Результатом такого анализа должны быть мероприятия по улучшению этих процессов.

Ежегодно проводить самооценку деятельности организации. Сформулированные мероприятия по улучшению деятельности организации должны быть отражены в планах и программах. Масштаб и глубину оценки планировать исходя из целей, приоритетов организации.

Постоянное совершенствовать систему планирования за счет моделей ориентированных на улучшение, что является объективной предпосылкой развития организации (Модель качества Нориаки Кано, проектный подход «Шесть сигм» и др.)

При планировании развития идентифицируют характеристики, нуждающиеся в улучшении, с целью формирования способов оптимизации потребностей заинтересованных сторон, а при планировании улучшений оценивают их осуществимость и подтверждают целесообразность. Тогда вскрывая недостатки, мешающие организации достичь целей развития, планирование улучшений, основанное на самооценке, формирует критическую фазу стратегии, завершающейся видением компании и подходом к управлению, основанному на процессах.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Алексеева А.П.* Краткий философский словарь. М.: Проспект, 1997.
2. *Анискина Ю.П.* Корпоративное управление инновационным развитием. М.: Омега-Л, 2007.
3. *Друкер П.Ф.* Энциклопедия менеджмента. М.: Вильямс, 2004.
4. *Елиферов В.Г. Репин В.В.* Бизнес-процессы: Регламентация и управление: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2004.
5. *Юленсо М.* Стратегия Кайзен для успешных организационных перемен. М.: ИНФРА-М, 2002.
6. *Малин А.С., Мухин В.И.* Исследование систем управления. М.: ГУ – ВШЭ, 2002.
7. *Новакова О.И.* Экономическое развитие предприятия: Монография. Волгоград: Волгоград. гос. техн. ун-т, 2004.
8. *Печерский А.* К новой бизнес-модели – главное не застрять на полпути // КОМПАС промышленной реструктуризации. 2004. № 1.
9. *Попова В.М.* Бизнес-планирование. М.: Финансы и статистика, 2000.
10. *Пшенников В.В.* Японский менеджмент. М.: Япония сегодня, 2000.
11. *Репин В.В.* Базовые термины процессного подхода // Управление качеством. 2006. № 10.
12. *Рубинштейн М.Ф., Фирстенберг А.Р.* Интеллектуальная организация: привнеси будущее в настоящее и преврати творческие идеи в бизнес решения. М.: ИНФРА-М, 2003.
13. *Румизен М.К.* Управление знаниями. М.: АСТ, 2004.
14. *Сенге П.* Пятая дисциплина: искусство и практика самообучающейся организации. М.: Олимп-Бизнес, 2003.
15. *Стрелец И.* Новая экономика: гипотеза или реальность? // <http://www.pr.ru/media/ms13/index.htm>
16. *Тихомирова Е.И.* Экономический рост и конкурентоспособность российских регионов. Самара, 2006.
17. *Фролова И.Т.* Философский словарь. М.: Политиздат, 1988.
18. *Хан Д.* Стоимостно-ориентированные концепции контроллинга. М.: Финансы и статистика, 2005.

КИСЕЛЕВА Н.Н., ПЕЛЕВИНА Н.А.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ, РАСПРЕДЕЛЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТУРИСТСКОЙ РЕНТЫ В РЕГИОНЕ КАВКАЗСКИЕ МИНЕРАЛЬНЫЕ ВОДЫ

Курортный комплекс Кавказских Минеральных Вод (КМВ) имеет 126 санаторно-курортных учреждений и 26 гостиниц, мотелей и туркомплексов. Впервые за последние 10 лет федеральные бальнеологические курорты Кавказских Минеральных Вод в 2005 году приняли на отдых и лечение 606 тыс. человек. В регионе за последние годы четко наметилась динамика роста отдыхающих: со 120 тыс. человек в 1994 году до 606 тыс. в 2005 году. Санаторно-курортный комплекс региона КМВ в 2005 году был загружен на 100%.

Нынешняя общеэкономическая конъюнктура благоприятна для Кавказских Минеральных Вод. Краснодарский край все больше сталкивается с проблемами развитого рынка, которые пока еще в значительно меньшей степени действует на рынке Кавказских Минеральных Вод. В первую очередь, это рост цен на размещение и питание на 10–20% по сравнению с 2005 годом. При этом, по наблюдениям экспертов рынка, значительное удорожание туров отмечается там, где происходили какие-либо изменения, например, в структуре собственников. Одновременно возросла и стоимость перевозки – в пределах 15%. Таким образом, средняя стоимость турпакета в Краснодарском крае составляет 22 000 руб., что уже превышает стоимость аналогичного выездного турпакета: в Тунис, Египет, Турцию, на Канарские острова [5, с. 24]. Столь заметный рост цен при значительном отставании роста качества сервиса неизбежно заставит российских туристов искать альтернативы.

Однако дальнейший рост возможен только при инвестициях в развитие общей инфраструктуры и привлечении частного капитала в развитие или создание конкретных рекреационно-оздоровительных объектов.

Реализации имеющихся у региона Кавказские Минеральные Воды преимуществ в значительной мере может способствовать совершенствование механизма распределения и использования туристской ренты, под которой понимается факторный доход от использования туристских ресурсов как объекта хозяйства.

Всякая рента, в том числе и туристская, есть форма реализации права собственности на тот фактор, на те ресурсы, использование которых порождает ренту, традиционно именуемую соответствующим факторным доходом – доходом от земли, ее недр, воды, туристских ресурсов. В то же время следует помнить и о другой стороне проблемы: всякая добавочная прибыль, всякий факторный доход, строго говоря, лишь тогда становится рентой, когда он поступает в распоряжение собственника ресурса. Соответственно туристская рента есть форма реализации права собственности на туристские ресурсы [1, с. 20].

На практике применение основных прав собственности может выражать себя в форме двух крайностей. Первая крайность состоит в том, что всем «пучком прав», состоящим из всех 11 «веточек», владеет туристская организация (фирма, предприятие). Это означает, что все туристские ресурсы используются только в форме правового режима частной собственности. Туризм в данном случае приобретает исключительно коммерческую направленность в пользу субъектов частной собственности на туристские ресурсы. Общество и, прежде всего, государственные органы власти в этом случае сознательно лишают себя права взимать туристскую ренту, ибо последняя и есть форма реализации права собственника на туристские ресурсы. Часть туристской ренты может быть изъята государством у туристских организаций лишь в форме прямого налога, каковой имеет место в любом обществе. Возможность развития социальной направленности туризма в этом случае ничтожна, ибо в данной сфере устанавливаются сугубо рыночные, меркантильные правила игры, которым чужды интересы «человека без кошелька».

Другая крайность состоит в том, что всем «пучком прав» владеет государство в лице федеральных, республиканских и местных органов власти. Это означает, что туристские ресурсы теперь используются только в форме правового режима государственной собственности. В таком случае туристские организации (предприятия, фирмы, агентства) оказываются не заинтересованными в экономических результатах своей деятельности, в максимизации коммерческого успеха в процессе производства и реализации туристского продукта, хотя социальная направленность туризма может стать реальностью.

Совершенно очевидно, что в сфере туризма нужна организация таких «правил игры» в отношениях собственности, которая учитывала бы принцип полиморфизма (от греч. *poly* - много и *morphe* - форма). Это означает, что указанный выше «пучок прав», состоящий из 11 элементов прав собственности, должен быть рационально поделен между субъектами присвоения туристских ресурсов и соответственно между субъектами присвоения туристской ренты. Такими субъектами прав собственности являются органы власти (федеральные, республиканские, местные), с одной стороны, и туристские организации, которые непосредственно создают, реализуют и оказывают услуги, - с другой стороны. Только такие «правила игры» создают возможность соединить два прямо противоположных начала в развитии туризма: достижение коммерческого успеха во имя интересов человека и общества в целом и во имя социальной направленности российского национального туризма. Сам туризм в

этом случае становится важнейшей отраслью социально-культурной сферы общества, служит интересам народа.

Переход к рыночным отношениям стал весьма болезненным этапом для туристско-рекреационной системы региона Кавказские Минеральные Воды, в силу недостаточной их коммерциализации как субъектов хозяйствования. Рыночная экономика требует соответствия организационно-правовых форм условиям внешней среды. К началу рыночных объекты хозяйствования существовали в условиях государственной экономики, где организационно-правовая форма не имела особого значения для результатов деятельности. Все здравницы работали практически в условиях государственного заказа, их услуги были востребованы более, чем позволяла емкость курортов. Изменяющиеся условия рынка потребовали мобильности в принятии решений, которую трудно обеспечить государственному учреждению. В то же время рыночная экономика поставила вопрос об эффективности деятельности всей рекреационной сферы и ее составляющих, поскольку из режима субсидирования они были переведены на самофинансирование.

Коммерциализация, проводимая, на основе акционирования здравниц или их передачи в аренду весьма эффективна, о чем свидетельствует имеющийся опыт. Многие ведомственные здравницы в числе первых были акционированы, например, санатории: ОАО «Кругозор», ЗАО «Родник», ОАО «Виктория», ООО «Красный Октябрь», (г. Кисловодск); ОАО «Жемчужина Кавказа», ОАО «Шахтер» (г. Ессентуки); ОАО «Пятигорье» (г. Пятигорск). Умелое использование всех преимуществ их статуса позволило им не только эффективно работать в период спада, но и способствовало их развитию. К сожалению, этот опыт единичен и не получил широкого распространения.

Консерватизм отношений собственности негативно сказывается как на самих хозяйствующих субъектах – здравницах, так и на согласовании их интересов с интересами региона. Это сдерживает возможности субъектов рекреации в области обновления оборудования, совершенствования сервиса, внедрения новых методов лечения, поскольку выходит за рамки их финансовой компетенции и не связано с реализацией экономических интересов последних, так как в качестве юридического лица выступают санаторно-курортные объединения, а не здравницы, со всеми вытекающими из этого последствиями. Среди множества причин, приводящих к глубокому спаду в туристско-рекреационной сфере, рассматриваемому обстоятельству принадлежит немаловажная роль, поскольку основная конкурентная единица ограничена в свободе выбора методов и форм хозяйствования.

Как известно, экономической основой любых отношений является собственность, полномасштабный субъект рынка должен быть собственником условий и результатов труда. Единицы, образующие элемент “санаторно-курортные учреждения”, по этому признаку могут быть объединены в подгруппы: государственные, профсоюзные и ведомственные.

Решение вопросов, связанных с отношениями собственности на имущество хозяйствующих субъектов туристско-рекреационной сферы, находящимися в ведении профсоюзов, и разрешение противоречий интересов, связанных с этим обстоятельством, стало наиболее крупной проблемой.

В ведении профсоюзов, к началу рыночных преобразований относилось 26% здравниц, располагающих 56% санаторных мест, и все размещенные в регионе КМВ бальнеологические учреждения. В основном эта форма собственности была вполне легитимна. Но возникла она в соответствии с решением правительства СССР о передаче части курортов в ведение профсоюзов [3, с. 647].

В условиях становления рынка возникла необходимость разграничения прав на имущество туристско-рекреационных учреждений, в том числе в регионе КМВ. Наличие собственности давало гарантии стабильной прибыли в будущем, или при неэффективном использовании - доходы в настоящем, путем ее продажи. Разрушение профсоюзной системы и соответственно лишение ее руководящих органов финансовой основы в виде консолидированных профсоюзных взносов привело к постепенной распродаже части санаторно-курортных объектов профсоюзов. Существенным обстоятельством в этом процессе было то, что в профсоюзном ведении - собственности находились все инфраструктурные объекты курортов и лечебно - профилактические общего назначения: грязе- и бальнеолечебницы, питьевые бюветы, радоновые лечебницы, курортные поликлиники, курортные парки с находящимися в них терренкурами, сооружениями и малыми архитектурными формами.

Все эти объекты находятся на территории муниципалитетов, которые способствуют освоению бальнеологических ресурсов в специфический рекреационный продукт. Другими словами, они должны быть объектами рыночных отношений, способствуя тем самым согласованию интересов субрегиона и рекреационной сферы.

Естественным желанием муниципалитетов городов-курортов было получить свою долю собственности в части бальнеологических и инфраструктурных объектов курортов, за счёт которых можно было бы реализовывать свои бюджетные интересы. Сосредоточение значительной части курортных объектов, их ресурсного потенциала, инфраструктуры в руках муниципалитетов дало бы возможность сохранить достаточно мощные рычаги регулирования, и контроля за процессами деятельности туристско-рекреационных учреждений, служило бы интересам территорий и здравниц.

Поэтому мы, вслед за другими исследователями [4] склоняемся к мысли о передаче в муниципальную собственность преимущественно бальнеологических учреждений, продукция которых стала бы объектом купли-продажи. Такая форма отношений отвечает интересам сторон и соответствует принципам платности, возмездности в использовании бальнеоресурсов, характерным для рыночной экономики. Поскольку муниципалитеты городов являются представителями государственной власти на местном уровне, то в данном случае столкновение интересов ведомственных (в лице профсоюзов) и государственных привело к соглашению раздела собственности пополам.

Между тем, многими экономистами предлагались вполне объективные критерии размежевания собственности, согласно которым, профсоюзам должна принадлежать доля имущества, соответствующая их вложениям за все годы «ведения» за минусом амортизации, и издержек городов - курортов на социальные нужды, работников и рекреантов, поскольку они финансировались все эти годы за счет средств городских бюджетов [2, с. 45–53].

Взаимоотношения между органами власти и туристскими организациями по поводу прав собственности на туристские ресурсы можно представить следующим образом: органы власти - федеральные, республиканские и местные – получают право полного отчуждения; туристские организации получают право неполного отчуждения. На основе кадастровых оценок органы государственной власти закрепляют туристские ресурсы за тем или иным органом власти - федеральной, республиканской и местной - на правах полного собственника. Затем эти органы власти вступают с туристскими организациями в договорные правовые и экономические отношения, которые могут иметь характер аренды. В договорах (контрактах) между соответствующими органами власти и туристскими организациями четко определяются и распределяются элементы прав собственности на данный туристский ресурс, объект. Указанное выше разделение «пучка прав» собственности могло бы стать основой этих договорных взаимоотношений.

Четкое разделение прав собственности по поводу туристских ресурсов между органами власти и туристскими организациями позволит реально определить социальное содержание туристской ренты, ее социальную ориентированность. Более того, вся сфера туризма приобретет социальную направленность, если органы власти будут выражать интересы народа, широких слоев общества. В то же время разделение прав собственности между участниками договорных отношений не исключает и коммерческой заинтересованности туристских организаций. Туристская рента теперь становится объектом собственности двух основных субъектов присвоения туристских ресурсов: органов государственной власти и туристских организаций. В свою очередь государственные органы власти должны четко разделить права собственности на туристские ресурсы между основными звеньями этой власти – федеральными органами, субъектами Федерации и местными органами. И тогда туристская рента в каждом конкретном случае окажется или объектом присвоения только двух субъектов – местных органов власти и туристских организаций, или объектом присвоения трех субъектов – федеральных и местных органов власти, а также туристских организаций.

Туристская рента как факторный доход от хозяйственного использования туристских ресурсов должна направляться на развитие самого туризма.

Основной и самой простой формой совокупной туристской ренты, возможной в современных российских условиях, могли бы стать твердые процентные ставки платежей с величины валовой выручки от реализации туристских услуг.

Участники экономико-правовых отношений (туристские организации и органы власти) единую ставку рентных платежей делят в пропорции 1:1, т.е. одна половина ставки рентных платежей остается у самих туристских организаций, а другая поступает в распоряжение местных органов власти при условии, что данные туристские ресурсы находятся в их собственности. Если же туристские ресурсы находятся в распоряжении федеральных или республиканских органов власти, то ставка рентных платежей делится на договорной (контрактной) основе между тремя субъектами прав собственности.

Необходима система мер, которая способствовала бы реализации принципа обязательности использования туристской ренты на развитие туризма. Туристская рента должна, во-первых, стать источником покрытия затрат на отрицательные внешние эффекты, которые вызывает развитие туризма, во-вторых, источником развития туристской индустрии и инфраструктуры.

В регионе КМВ целевое и доленое распределение и использование рентных платежей должно находиться под контролем Администрации «Особо охраняемого эколого-курортного региона Российской Федерации – Кавказские Минеральные Воды».

ЛИТЕРАТУРА

1. *Козырев В.М.* Туристская рента. М.: Финансы и статистика, 2001.
2. *Литвяк Б.И., Быхало Ю.В.* Эффективность внедрения новых форм организаций санаторно-курортного обслуживания населения // Актуальные социально-правовые и духовные проблемы общественного развития. Пятигорск, 1997.
3. О передаче ВЦСПС санаториев, домов отдыха, находящихся в ведении управления курортов и Министерства здравоохранения. Постановление Совета Министров СССР от 16.03.1960 // Решения Партии и Правительства по хозяйственным вопросам 1917–67 гг. М., 1968.
4. Постановление правительства РФ "О разграничении прав собственности на имущество санаторно-курортных учреждений, региональных в курортном регионе Кавказских Минеральных Вод" от 18.02.2003 № 112.
5. Стратегия социально-экономического развития эколого-курортного региона Кавказских Минеральных Вод (общеекономический, социальный и управленческий блоки). Контракт № 6940-06 от 19.05.2006.

КИСЛИЦКАЯ Н.А.

РЫНОЧНАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА В РОССИИ

Одна из важнейших задач, стоящих перед органами государственной власти и местного самоуправления РФ на современном этапе, заключается в создании необходимых условий для интенсификации экономического роста, повышении качества жизни населения страны. На местном уровне это выражается в обеспечении комплексного социально-экономического развития каждого муниципального образования, что неразрывно связано с уровнем развития и состояния объектов коммунальной инфраструктуры, с эффективным формированием нового хозяйственного механизма, системой управления жилищно-коммунальным хозяйством на подведомственной территории, стоимостью и источниками оплаты их услуг.

Вышеизложенная проблематика важна и с позиций задач, поставленных в Посланиях Президента РФ Федеральному Собранию. В сентябре 2005 г. решать данные проблемы было предложено В.В. Путиным в рамках «национальных проектов», а фактически – национальных приоритетов развития страны.

Значение жилищно-коммунальной реформы в контексте общественно-экономических преобразований, происходящих в России, трудно переоценить. Во-первых, включение жи-

лично-коммунальных услуг в рыночные отношения означает массовое приобщение и адаптацию к жизни в рыночных условиях всего населения страны. Во-вторых, жилищно-коммунальная реформа становится существенной частью социальной политики: бездотационное функционирование жилищно-коммунального хозяйства и оплата населением жилищно-коммунальных услуг по их реальной стоимости меняют структуру расходов населения, социальное благополучие семей и их спрос на рынке потребительских товаров и услуг. В-третьих, сегодня жилищно-коммунальное хозяйство – это огромный сектор реальной экономики, причем с точки зрения затрат – неэффективный ее сектор. Так, если на дотации ЖКХ из бюджетов всех уровней в 1987–1990 гг. уходило 1,1–1,3% ВВП, то к 1996 году этот показатель составил 3–4%, в 1997 г. – 6% [5, с. 17], в 2000 г. – 7,5%, в 2003 г. – 8,4%, что значительно превысило совокупные расходы на национальную оборону и правоохранительные органы, а тем более на образование и здравоохранение [1, с. 124]. В-четвертых, в России делается еще одна попытка создания системы местного самоуправления с целью привлечения самого населения к участию в решении жизненно важных для него проблем.

Техническое состояние коммунальной инфраструктуры характеризуется высоким уровнем износа, высокой аварийностью, низким коэффициентом полезного действия мощностей и большими потерями энергоносителей. Анализируя потери, видим неутешительные результаты – потери воды и тепла в трубопроводах и теплосетях составляют от 20 до 50%. В масштабах страны это миллионы кубометров воды и тонн условного топлива. В целом по стране убытки из-за утечки воды составляют ежегодно 6,1 млрд. долл. и еще 6,2 млрд. долл. из-за перерасхода электроэнергии на ее перекачку по «заросшим» трубам. Такая ситуация, к сожалению, становится системой. Зимой 2002–2003 гг. без тепла остались порядка 30 тыс. человек в 20 регионах страны, не намного лучше положение дел было и в 2004 г. В числе проблемных регионов такие республики, как Карелия, Тыва, Камчатская, Читинская, Курганская, Сахалинская, Калининградская, Ульяновская области, Ненецкий, Эвенкийский, Корякский автономные округа, Алтайский край и из года в год их становится все больше.

Количество аварий на 100 километров сетей увеличилось с 15–20 в середине 90-х гг. до 70 в сетях водоснабжения и канализации и до 200 – в сетях теплоснабжения. Только на модернизацию сетей и генерирующих мощностей теплоснабжения Российской Федерации, по оценкам Госстроя сегодня необходимо около полутриллиона рублей [5, с. 17].

Оплата за все эти потери ложится непосредственно на потребителей. К тому же цены на услуги ЖКХ растут значительно быстрее всех других. С начала 1990-х гг. цены на коммунальные услуги выросли в 250 раз, а заработная плата в – 150 раз.

Тарифы на жилищно-коммунальные услуги соединяют в себе вопросы экономического и социального характера. Если говорить об экономическом аспекте, то речь идет о том, чтобы с их помощью можно было бы обеспечить определенную окупаемость тех затрат, которые имеют предприятия ЖКХ, которые вынуждены постоянно обеспечивать население муниципальных образований необходимыми услугами и одновременно заботиться о ремонте, модернизации материально-технической базы своих предприятий. Однако возможности решения этой проблемы за счет только тарифов наталкиваются на ограниченный платежеспособный спрос населения, значительная часть которого живет за чертой бедности. По мнению экспертов, уровень платежей за жилье и услуги ЖКХ не должен превышать 22% семейного бюджета, предельный норматив – 25% [7, с. 278]. По мнению Гуртова В.К., наиболее приемлемым считается порог в 10% или, в крайнем случае, 15%. В экономически развитых странах (например, в США) стоимость жилья включена в заработную плату и составляет в ней в среднем 30–40% [2, с. 248].

В условиях постоянно увеличивающегося разрыва между необходимым объемом финансирования отрасли и фактически выделяемыми из бюджета финансовыми средствами это обстоятельство имеет особо важное значение, как с точки зрения изменения сложившихся стереотипов в методах и объемах финансирования, так и с точки зрения их рационального использования.

Ключевым моментом изменения экономических преобразований в отрасли является переход к 100% оплате населением потребляемых услуг с учетом мер социальной защиты ма-

лоимущих граждан. Например, в начале 90-х годов население оплачивало лишь около 4% стоимости потребительских ЖКУ, а по итогам 1 квартала 2005 года население оплачивало уже около 85% стоимости потребленных жилищно-коммунальных услуг.

Но переход к 100% оплате населением потребляемых услуг - чистая абстракция. Сегодня 100% в абсолютном выражении - одна величина, завтра - другая, ведь издержки ЖКХ постоянно увеличиваются из-за инфляции, тотального роста цен и т.д. Причем в каждом муниципальном образовании России уровень затрат - свой собственный, индивидуальный. На Чукотке, к примеру, фактические затраты ЖКХ в четыре раза больше, чем в Москве, потому что там нет газа и котельные работают на привозном мазуте. Энерготарифы на Чукотке, Камчатке, в Калмыкии, Якутии, Архангельской, Сахалинской областях уже давно выше, чем в Америке, Франции, Финляндии, Норвегии, не говоря уже о средних по России [3].

Успех преобразований в жилищно-коммунальной сфере возможен только при изменении отношения органов местного самоуправления к проблеме жилищно-коммунального обслуживания человека. А это будет возможно только тогда, когда люди почувствуют себя равноправными партнерами в процессе производства и предоставления услуг ЖКХ, когда качество этих услуг будет повышаться адекватно их цене, а процедура повышения тарифа станет публичной, доступной для понимания каждого гражданина. Реформы в жилищно-коммунальной сфере чрезвычайно сложны, диспропорции достигли таких масштабов, что для достижения успеха потребуются не только время и политическая воля федерального правительства, но и творческая, целеустремленная работа на местах.

Финансирование жилищно-коммунальной отрасли осуществляется в основном из двух источников:

- оплата потребителей, которыми могут выступать население, коммерческие, общественные и бюджетные организации;
- бюджетное дотирование разности в реальной стоимости услуги и административно установленным уровнем оплаты для того или иного потребителя (населения).

Кроме того, существует система перекрестного субсидирования, когда одни потребители за счет больших тарифов по существу платят за других потребителей.

Правда, этот разрыв в тарифах тоже в последние годы постепенно уменьшался: отопление и горячее водоснабжение обходилось предприятиям в 2000 году в 2,8 раза дороже, чем населению, сейчас - в 1,3 раза. Тариф на холодную воду для предприятий пять лет назад был вчетверо больше, сегодня - в 1,7 раза, примерно те же пропорции и у канализации. Тарифы на электричество для юридических лиц и населения в 2000 году различались в 1,7 раза, сейчас - в 1,46 [4]. В целом по стране льготами в коммунальной сфере пользуются 42% населения. Около 15% граждан - участники программы адресной социальной помощи при оплате ЖКУ, сумма субсидий составляет порядка 30 млрд. рублей. Однако к 2010 году систему перекрестного субсидирования планируется ликвидировать. С чем это связано и как повлияет на благосостояние граждан [6]:

- для 84% населения выгода от перекрестного субсидирования или отсутствует, или не превышает 5% от их официальных доходов;
- для более чем четверти населения России расходы по оплате ЖКУ составляют лишь около 1% от официальных доходов; ликвидация перекрестного субсидирования лишь незначительно увеличит эту долю;
- расходы по оплате ЖКУ наименее обеспеченных граждан (около 8% населения) после отмены перекрестного субсидирования не изменятся.

Кроме перекрестного субсидирования населению дается еще множество преференций со стороны властей - льготы и субсидии. Например, перед очередными выборами местные власти находят группу льготных граждан (или организаций). Для них законодательно устанавливается оплата не 100% от потребленных услуг, а, например, 50%. Оставшуюся половину будет возмещать коммунальным предприятиям местный, региональный или федеральный бюджет.

К 2005 году в России сформировалась чрезвычайно сложная система натуральных социальных льгот - свыше 1000 льгот и мер социальных гарантий. В условиях некоторого

экономического роста, увеличения уровня доходов, стабилизации политической ситуации в 2001-2004 гг., был найден выход в монетизации натуральных льгот. Население также стало склоняться к мысли о рациональности замены части льгот денежными компенсациями. В большинстве регионов реформа льгот ухудшила положение малообеспеченных граждан, прежде всего пенсионеров, что нашло выражение в протестных акциях, прокатившихся по всей стране и в количестве поданных заявлений об отказе от набора социальных услуг.

Проводимая в настоящее время тарифная политика в отрасли еще не соответствует требованиям сегодняшнего дня. Совершенствование политики тарифного регулирования необходимо проводить с учетом соблюдения интересов всех участников процесса реформирования ЖКХ и, в первую очередь, создавая условия для обновления материальной базы отрасли и развития современной инженерной инфраструктуры, позволяющей предоставлять услуги в необходимом количестве и надлежащего качества.

Таким образом, только создание механизма ценообразования, не допускающего завышение величины экономически обоснованного тарифа вследствие монопольного положения предприятий ЖКХ, обеспечивающего меры по снижению издержек производителей услуг, а также включающего затраты на восстановление жилищного фонда и коммунальной инфраструктуры, сделает управление ценообразованием в жилищно-коммунальном комплексе эффективным.

Для этого при установлении основ ценообразования в сфере ЖКХ и стандартов оплаты жилья и коммунальных услуг целесообразно учесть:

- тарифы на коммунальные услуги и цены на жилищные услуги должны состоять из абонентской платы и оплаты ЖКУ;
- система типовых норм и нормативов материальных, трудовых, финансовых и энергетических ресурсов должна учитывать инвестиционную составляющую;
- федеральные стандарты оплаты жилья и коммунальных услуг должны содержать перечень видов услуг, которые могут входить в социальную норму, и критерии максимального уровня комфортности жилья, соответствующего понятию “жилищный фонд социального использования”. Также федеральные стандарты должны учитывать особенности ценообразования каждого субъекта Российской Федерации;
- методика перерасчета оплаты жилья и коммунальных услуг при оказании их в объеме меньше установленного, а также ненадлежащего качества должна учитывать требование закона об обязательности для собственника оплаты содержания и ремонта принадлежащего ему имущества и с этой целью предусматривать санкции в объеме полной себестоимости услуги только при наличии вины поставщика. Также важно предусмотреть у поставщика услуг обязанность производить расчет за коммунальные услуги как по индивидуальным (поквартирным), так и по групповым (на входе в дом) приборам учета напрямую с потребителями услуг.

Либерализация цен и тарифов на уровне муниципальных образований наряду с общенациональными тенденциями специфически выражается в росте тарифов на услуги ЖКХ для населения и услуги коммунальной инфраструктуры для предприятий на их территории. Переход данных отраслей на полное самофинансирование должен опираться на внедрение федеральных стандартов и социальных норм, прозрачных административных процедур предоставления льгот и субсидий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Актуальные проблемы управления крупным городом и территориальными сообществами: Сб. научных статей / Под общ. ред. А.С. Горшкова, В.А. Волкова. СПб.: Изд-во СЗАГС, 2005.
2. Куртов В.К. Реформирование жилищно-коммунального хозяйства: проблемы и направления // Ученые записки РАГС. Выпуск II. М.: Изд-во РАГС, 2004.
3. Кучер Н. Коммунальная прорва. Можно ли остановить рост тарифов на услуги ЖКХ? // Парламентская газета. 2004. 2 марта.

4. *Невинная И.* Коммунальная гонка. Тарифы ЖКХ будут расти, опережая инфляцию, ещё минимум три года // Российская газета. 2005. 3 августа.
5. *Пешин Н.Л.* Муниципальная хозяйственная деятельность // Государственная власть и местное самоуправление. 2005. № 8.
6. *Сиваев С.Б.* Почему растут тарифы по оплате жилищно-коммунальных услуг? // <http://www.urbanecomomics.ru/>
7. Экономика муниципального сектора / Под. ред. А.В. Пикулькина. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.

КОРОЛЕВА Н.Ю.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К РАЗРАБОТКЕ ВНУТРИФИРМЕННОГО СТАНДАРТА «ОСОБЕННОСТИ АУДИТА УЧЁТА И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ – СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

На организацию и планирование аудита учета финансовых результатов оказывает влияние целый ряд факторов. Одним из таких факторов является размер коммерческой организации. Следует отметить, что вопросы аудита учета финансовых результатов в коммерческих организациях-субъектах малого предпринимательства в настоящее время являются недостаточно изученными.

Международная практика показывает, что развитие малого бизнеса является одним из самых эффективных методов стабилизации экономики.

Как показывает опыт среди клиентов аудиторских фирм достаточно много не крупных организаций с небольшой стоимостью активов и малым количеством сотрудников. Небольшие по размеру и объему операций организации, тем не менее, подлежат обязательному аудиту, в соответствии со ст. 7 федерального закона «Об аудиторской деятельности» № 119-ФЗ от 07.08.2001 г. Кроме того, на данных организациях может проводиться инициативный аудит и оказываться сопутствующие аудиту услуги.

Можно выделить ряд особенностей, влияющих на процесс проведения аудита финансовых результатов малых предприятий. К ним относятся небольшая численность, значительно меньший объем деятельности и количество хозяйственных операций, более простая структура, использование упрощенной документации и документооборота. Следовательно, для проверки малых предприятий можно использовать ограниченное число сотрудников. По нашему мнению, аудиторские фирмы, оказывающие услуги малым предприятиям должны разработать соответствующий внутрифирменный стандарт, в котором должны найти отражения особенности проверки данных экономических субъектов. При этом необязательно для определения принадлежности к малому предприятию использовать общепринятые в РФ критерии отнесения к малым предприятиям. Как показывает зарубежная практика, термин «малое предприятие» должен отражать как размеры субъекта (валюта баланса, величина доходов субъекта и количество сотрудников), так и его качественные показатели. К числу качественных показателей в соответствии с МСА относятся такие показатели как:

- а) право собственности и управление, которым сконцентрировано в рамках узкого круга лиц (часто одного лица);
- б) к которому могут быть применимы одна или несколько из следующих характеристик:
 - ограниченное число источников дохода;
 - упрощенная система ведения бухгалтерского учёта;
 - ограниченные средства внутреннего контроля в сочетании с наличием у руководства возможности действовать в обход таких средств контроля [1].

В российских стандартах аудиторской деятельности, утвержденных Постановлением Правительства РФ от 23.09.2002 № 696 (в ред. от 25.08.2006г.) отсутствует стандарт, который бы устанавливал единые требования к аудиту малых экономических субъектов. Однако правило

(стандарт) аудиторской деятельности, которое было одобрено Комиссией по аудиторской деятельности 11.07.2000 г. «Особенности аудита малых экономических субъектов, одобренном Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ 11 июля 2000 г. официально не утратило силу. Данный стандарт был подготовлен на основе международных прототипов, входящих в систему международных стандартов аудита (МСА), но посвященных более частным вопросам, чем МСА, Положении по международной практике аудита № 1005 «Особенности аудита малых предприятий». Аудиторские организации, разрабатывая внутрифирменный стандарт, могут воспользоваться как российским стандартом, так и ПМАП № 1005.

Как отмечают Н. Ремизов, Е. Гутцайт, О. Островский, что для экономического субъекта признание малым влечет за собой обычно последствия положительного свойства, т.е. право претендовать на льготы, использовать упрощенную систему учета и налогообложения, то для аудиторской фирмы работа с клиентом из числа “малых” зачастую означает повышение аудиторских рисков и увеличение объема аудиторских процедур [4]. Таким образом, аудиторская организация, руководствуясь профессиональным скептицизмом, должна всегда быть готова к признанию «малым» для целей аудита экономического субъекта, численно близкого, но формально выходящего за российские критерии.

При разработке внутреннего стандарта-методики аудиторской деятельности «Особенности аудита учета и налогообложения финансового результата коммерческих организаций – субъектов малого предпринимательства» может быть рекомендована следующая структура:

- общие положения;
- основные понятия и определения, используемые в стандарте;
- методика проверки учета и налогообложения финансового результата коммерческих организаций – субъектов малого предпринимательства;
- приложения.

В качестве приложений к данному стандарту рекомендуется разработанный нами пакет рабочих документов аудитора, которые отражают последовательные этапы аудиторской проверки учета и налогообложения финансового результата коммерческих организаций – субъектов малого предпринимательства. Разработанные нами рабочие документы призваны систематизировать процесс аудиторской проверки и обеспечить надлежащее получение аудиторских доказательств с целью выражения мнения о достоверности финансового результата деятельности организации во всех существенных отношениях.

Целью данного стандарта является установление единых требований и описание особенностей действий аудиторов при проведении проверки учета и налогообложения финансового результата коммерческих организаций – субъектов малого предпринимательства.

- Задачи, которые призван решать внутренний стандарт можно представить в следующем виде:
- определение порядка проведения аудита учета и налогообложения финансового результата с целью формирования мнения аудитора в отношении показателей бухгалтерской отчетности и его отражения в аудиторском заключении о бухгалтерской отчетности экономического субъекта за период, подлежащий проверке;
 - описание налоговых и бухгалтерских особенностей проверки учета и налогообложения финансового результата коммерческих организаций – субъектов малого предпринимательства;
 - формулирование требований, которые следует выполнять при осуществлении проверки учета и налогообложения финансового результата организации;
 - указание на особенности порядка получения аудиторских доказательств.

Методика проверки финансового результата и налогообложения коммерческих организаций – субъектов малого предпринимательства представляет собой описание последовательных этапов аудиторской проверки данного раздела. По результатам каждого этапа формируется рабочая документация аудитора. Информация о применяемых аудируемым лицом системах налогообложения в последующем определяет дальнейшие этапы аудиторской проверки, используемые аудиторские процедуры и формируемые рабочие документы аудитора.

Приступая к проверке, аудитору необходимо получить представление о системах бухгалтерского учета и внутреннего контроля, достаточное для планирования аудита и разработки эффективного подхода к проведению аудита. Ему следует использовать свое профессиональное суждение в целях проведения оценки аудиторского риска и разработки аудиторских процедур, необходимых для снижения данного риска до приемлемо низкого уровня.

В Федеральном стандарте № 8 особо подчеркнуто, что "...в большинстве случаев неотъемлемый риск и риск средств контроля тесно взаимосвязаны. Если аудитор пытается оценить неотъемлемый риск и риск средств контроля по отдельности, то возникает вероятность ненадлежащей оценки риска [6, с. 74]. В данной ситуации аудиторский риск можно более надежно определить путем комбинированной оценки". Как отмечает профессор В.И. Подольский и Н.С. Щербакова, очевидно, под «комбинированной оценкой» следует понимать оценку вероятности необнаружения существенных искажений в бухгалтерской отчетности, предоставляемой аудиторам для подтверждения ее достоверности. Поэтому состав вопросов тестов можно сразу ориентировать на получение такой комбинированной оценки вероятности необнаружения искажений и ошибок в отчетности, предоставляемой для проверки [3]. Малые экономические субъекты зачастую не располагают сложной системой внутреннего контроля, в виду своих размеров и особенностей ведения предпринимательской деятельности. При оценке эффективности системы внутреннего контроля в ходе аудиторской проверки малых экономических субъектов аудитор сталкивается со следующими потенциальными факторами риска:

- преобладающее влияние собственника-руководителя может способствовать нарушению общеустановленных контрольных процедур, повышать риск нарушения законодательства, способствовать появлению преднамеренных существенных искажений бухгалтерской отчетности;
- незначительное количество учетных работников, в связи с чем, по объективным причинам невозможно обеспечить надлежащее разделение их ответственности и полномочий;
- ограниченное число средств внутреннего контроля в сочетании с наличием у руководства возможности действовать в обход таких средств контроля;
- учетные записи могут вестись нерегулярно, без последовательного соблюдения формальных требований, могут не отражать реального положения дел, что повышает риск искажений бухгалтерской отчетности;
- руководители экономического субъекта могут ошибочно предполагать, что в ходе аудита, предусматривающего выдачу аудиторского заключения, аудиторская организация дополнительно окажет услуги по восстановлению учета, исправлению допущенных ошибок, подготовке бухгалтерской отчетности;
- возможность сотрудников, ведущих бухгалтерский учет, одновременно иметь доступ к таким активам экономического субъекта, которые легко могут быть сокрыты, изъяты или реализованы, что может способствовать возникновению злоупотреблений;
- наличие вероятности занижения выручки (если малый экономический субъект осуществляет большое количество операций за наличные деньги) и (или) завышения расходов (с целью провести как производственные затраты средства, направленные на личное потребление руководящих работников);

Для малых экономических субъектов дополнительным риском средств контроля является использование единичного компьютера с упрощенной программой учёта. Для единичного бухгалтера или ограниченного числа учетных работников появляется возможность вводить несогласованные данные в систему учета, произвольным образом менять программную оболочку и базы данных, вносить в систему операции «задним числом», проводить операции, не получившие одобрения или утверждения в установленном порядке.

При разработке плана аудита аудитор устанавливает приемлемый уровень существенности с целью выявления существенных (с количественной точки зрения) искажений. Тем не менее, как значение (количество), так и характер (качество) искажений должны приниматься во внимание.

Категория «существенность» является определяющей в аудите, так как именно с ее помощью аудиторы устанавливают допустимую величину искажения бухгалтерской отчетности, что, соответственно, влияет на аудиторское мнение о достоверности бухгалтерской отчетности. Можно рекомендовать расчет общего уровня существенности, как среднеарифметическую величину значений, определяемых в виде процентной доли от базовых показателей:

- балансовая (чистая) прибыль (строка 190 Формы № 2) – 5%,
- выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за вычетом косвенных налогов) (строка 010 Формы № 2) – 2%,

- валюта баланса (строка 300 или 700 Формы № 1) – 2%,
- собственный капитал (строка 490 Формы № 1) – 10%,
- общие затраты организации (строка 020 Формы № 2) – 2%.

Помимо определения единого показателя существенности для всей финансовой отчетности, аудитор оценивает уровень существенности для отдельных счетов бухгалтерского учета, классов операций и раскрываемых сведений. Так, частные уровни существенности по счетам бухгалтерского учета – критерий для принятия решения о достоверности сальдо счета, могут быть определены на основе удельного веса остатков по счетам в оборотно-сальдовой ведомости или удельного веса показателей бухгалтерского баланса в валюте баланса.

Субъекты малого предпринимательства могут использовать упрощенную систему учета и налогообложения. Таким образом, действия аудитора в ходе аудиторской проверки либо при оказании сопутствующих аудиту услуг будут зависеть от применяемой аудируемым субъектом системы ведения учета. В соответствии с п. 3 ст. 4 федерального закона «О бухгалтерском учете» от 21 ноября 1996 года № 129-ФЗ (ред. от 03.11.2006 г.) организации, перешедшие на упрощенную систему налогообложения, освобождаются от обязанности ведения бухгалтерского учета и ведут учет доходов и расходов в порядке, установленном главой 26.2 Налогового кодекса Российской Федерации.

Отказ от ведения бухгалтерского учета для организаций, применяющих упрощенную систему налогообложения является правом, а не обязанностью. Существует значительный ряд факторов, по которым организациям не выгодно отказываться от ведения бухгалтерского учета в полном объеме и формирования бухгалтерской отчетности. К ним, в частности, относятся:

- наличие основных средств и нематериальных активов,
- осуществление видов деятельности облагаемых ЕНВД,
- выплата дивидендов,
- принадлежность к группе компаний,
- переход на общий режим налогообложения в добровольном порядке или при утрате права на применение упрощенной системы.

В ходе проверки финансового результата и налогообложения коммерческих организаций – субъектов малого предпринимательства осуществляющих ведение бухгалтерского учета может применяться общий план, разделами которого являются:

- оценка состояния системы внутреннего контроля и бухгалтерского учета финансовых результатов, аудит используемой в организации методологии и методики формирования финансовых результатов;
- аудит прибыли (убытков) от продаж товаров, продукции, работ, услуг;
- аудит учета прочих доходов и расходов;
- аудит налогообложения прибыли;
- аудит использования прибыли;
- аудит отчетности о финансовых результатах.

На основе общего плана разрабатывается программа аудита.

В процессе разработки стандарта особое внимание должно быть уделено особенностям аудита налогообложения прибыли, так как действующее налоговое законодательство позволяет использовать различные системы налогообложения (общий режим, упрощенная система налогообложения, единый налог на вмененный доход).

В ходе проверки финансовых результатов коммерческой организации аудитор должен проанализировать применяемый в организации порядок распределения прибыли, остающейся в распределении после налогообложения, установить его соответствие порядку, закрепленному в учредительных документах и учетной политике организации. Распределение прибыли предполагает, прежде всего, начисление дивидендов (доходов) акционерам (участникам) организации, отчисления, связанные с созданием и пополнением резервных фондов и иных фондов, предусмотренные учредительными документами, покрытие убытков прошлых лет.

На заключительном этапе аудита финансовых результатов осуществляется проверка правильности формирования и полноты раскрытия данных показателей в бухгалтерской отчетности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бычкова С.М., Итыгилова Е.Ю. Международные стандарты аудита: Учеб. пособие. М.: ТК Велби, Проспект, 2007.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч. I., Ч. II. М.: ОМЕГА-Л, 2006.
3. Подольский В.И., Щербакова Н.С. Оценка и использование составляющих аудиторского риска // Аудиторские ведомости. 2006. № 3.
4. Ремизов Н., Гутцайт Е., Островский О. Комментарии к правилу (стандарту) аудиторской деятельности «Особенности аудита малых экономических субъектов» // Финансовая газета. 2000. № 50.
5. Стандарты аудиторской деятельности. М.: Книга сервис, 2003.
6. Федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности. Ростов н/Д: Феникс, 2007.
7. Федеральный закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» от 14.06.1995 № 88-ФЗ (ред. от 02.02.2006).

КОРОТКОВА И.В., БЫКОВА А.В.

**СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ РИСКАМИ
НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

В современных условиях нестабильности экономических процессов в стране, под воздействием значительного числа факторов внешней сферы и мобильности рыночной конъюнктуры деятельность предприятий не обеспечивает получение прибыли, необходимой для перспективного их развития.

Непредсказуемость рыночных ситуаций и высокая степень неопределенности приводят к возникновению убытков при закупке сырья и других ресурсов, производстве и реализации продукции, изменении политики конкурентов и установлении деловых контактов с поставщиками и потребителями.

Одним из важнейших направлений уменьшения убытков и снижения экономических рисков признано принятие менеджерами обоснованных управленческих решений, повышение качества продукции и заинтересованности персонала в результатах деятельности, соблюдение этики ведения бизнеса, внедрение корпоративной культуры во всех сферах деятельности.

Использование позитивного опыта других предприятий также, как и поиск научно-теоретических обоснований выбора приоритетных направлений снижения экономических рисков являются основой для повышения финансовой устойчивости предприятий.

Следовательно, выбор темы исследования можно аргументировать следующими обстоятельствами:

- усугубляющейся неопределенностью рыночной конъюнктуры и быстрым изменением спроса потребителей на продукцию;
- расширением сферы возникновения рисков, обусловленных как отраслевой, так национальной и международной конкуренцией за рынки сбыта продукции;
- отсутствием единой информационной системы государственного и территориального уровня, обеспечивающей всех участников рыночной инфраструктуры, объективной информации о состоянии и движении товаров как на внутреннем, так и внешнем рынках;
- недостаточностью конкретизированных научно-методических положений по предвидению рисков при принятии управленческих решений на предприятиях пищевой промышленности.

Теория управления экономическими рисками на микроэкономическом уровне создана такими выдающимися учеными мирового сообщества, как А.Смит, Д.М. Кейнс, Ф. Котлер, А. Маршалл, Й. Шумпетер, и другие.

Развитие теории управления и снижения экономических рисков нашло отражение в трудах их последователей, к которым следует отнести: Д. Аакера, В.М. Гранатурова, М.Г. Зайцева, Г.Б. Клейнера, Б.З. Мильнера, Н.Н. Тренева, Э.А. Уткина, П.Н. Шуляка и многих других.

В АПК пищевой и перерабатывающей промышленности исследование проблем, связанных со снижением рисков, проведено А.И. Алтуховым, И.П. Богомоловой, В.А. Бутковским, В.Д. Гончаровым, А.В. Гордеевым, В.В. Гусевым, В.В. Денискиным, А.Н. Жигаловым, А.Г. Зельднером, В.Г. Кайшевым, М.Д. Магомедовым, О.А. Масленниковой, Е.В. Минаевой, А.К. Павлюченковым, Т.Ф. Рябовой, Е.В. Стрелковым, Н.С. Тульской, О.К. Филатовым и многими другими.

Несмотря на огромную значимость разработанных положений имеется острая необходимость в выполнении исследований данной проблемы. Это обусловлено возникновением новых аспектов проблематики, наличием недостаточности научно-методических обоснований для выбора направлений снижения экономических рисков, а также отсутствием методов оценки их уровня в зависимости от различных факторов неопределенности.

Изложенное дает нам право заключить, что имеются все основания для выполнения исследования по актуальной теоретико-прикладной теме.

Для достижения поставленной цели в процессе исследования осуществлено:

- изучение основных причин возникновения экономических рисков;
- систематизация условий и факторов экономических рисков;
- классификация видов экономических рисков;
- выявление тенденций функционирования предприятий в условиях неопределенности и наиболее часто встречающихся рисков;
- сопоставление экономических показателей, характеризующих риски по объектам исследования;
- разработка научно-методических положений по обоснованию стратегий снижения рисков;
- разработка системы методов оценки уровня экономических рисков.

В условиях рыночных отношений одной из важнейших проблем, стоящих перед организациями различных форм собственности, являются определение возможности возникновения, оценка и способы снижения экономических рисков. В условиях ожесточенной конкурентной борьбы риск приобретает самостоятельное теоретическое и прикладное значение, как важнейшая составная часть управленческой деятельности предприятий.

Как показал анализ существующих литературных источников, понятие риска характеризуется неоднозначностью трактовки и определений его сущности. Изучение трудов ведущих ученых свидетельствует о том, что само понятие риска имеет сложную структуру, так как его уровень зависит от различных производственных, коммерческих и иных ситуаций. В ходе исследования сделан вывод, что рискам присущи такие черты как: непредсказуемость, неопределенность, неожиданность наступления, невозможность предвидения и др.

Исходя из проведенного анализа понятийного аппарата, сделан вывод о том, что экономический риск предприятия – это объективно существующая категория, обусловленная состоянием неопределенности осуществления экономической и производственно-хозяйственной деятельности предприятия, снижающая эффективность в результате неправильно выбранного управленческого решения, или в случае непредвиденных и независимых от предприятия ситуаций.

Проведенный анализ различных источников позволил классифицировать основные причины возникновения риска, которые дифференцированы на субъективные и объективные. К субъективным причинам относятся случайные обстоятельства возникновения экономических рисков и проявление человеческого фактора.

В состав объективных причин возникновения рисков включены: неблагоприятные климатические условия, непредсказуемость природных процессов и явлений, неопределенность деятельности государства, ограниченность внешнеэкономической деятельности, недостаточное социальное обеспечение населения, несовместимость интересов участников рыночной инфраструктуры, ограниченность и недостаточность всех видов ресурсов, неразвитость информационной базы, необоснованность принимаемых управленческих решений, несовершенство инфраструктуры рынка, низкий уровень образования и квалификации кадров.

Учитывая, что объектом данной работы являются предприятия пищевой промышленности, нами разработана классификация воздействующих на их деятельность рисков, которая учитывает особенности их функционирования и взаимоотношений с другими субъектами экономики.

Установлено, что основными факторами, способствующими экономическому росту деятельности предприятий следует считать: повышение уровня использования производственных мощностей; чистой прибыли, приходящейся на стоимость активной части основных производственных фондов; уровня квалификации кадров; соответствие индекса роста оплаты труда индексу удельного роста объема реализации продукции; рост чистой прибыли, направляемой на пополнение оборотных средств, к среднегодовой их стоимости; снижение суммы просроченной дебиторской и кредиторской задолженности и издержек на хранение сырья и готовой продукции.

В исследовании установлено, что одним из важнейших обобщающих показателей возникновения экономических рисков на предприятиях является увеличение суммы кредиторской и дебиторской задолженности. Анализ полученной информации свидетельствует, что по сравнению с 2000 г. по предприятиям пищевой промышленности в 2004 г. сумма превышения кредиторской задолженности над дебиторской снизилась с 45146 до 28675 трлн. руб. или на 16471 трлн. руб.

За истекший период значение превышения просроченной кредиторской задолженности над кредиторской уменьшилась на 8772 трлн. руб., однако ее величина превышала 9180 трлн. руб., что свидетельствует о значительных потерях и, следовательно, о высокой вероятности наступления рискованных ситуаций на пищевых предприятиях.

Приведенные и систематизированные данные свидетельствуют о том, что предприятия пищевой промышленности имеют значительные резервы для снижения рисков, повышения эффективности деятельности, роста прибыли, обновления основных фондов, наращивания объемов выпуска высококачественных отечественных видов продовольствия.

В исследовании предложен алгоритм систематизации и обработки основных показателей хозяйственной деятельности предприятий пищевой промышленности с целью определения степени влияния на них экономических рисков. Предложенный алгоритм содержит 10 этапов: 1. Характеристика объектов исследования; 2. Выбор показателей деятельности; 3. Выявление потерь, обусловленных недоиспользованием производственных мощностей; 4. Определение потерь недополученной продукции; 5. Эффективность использования трудовых ресурсов; 6. Анализ фонда заработной платы; 7. Исследование уровня среднемесячной заработной платы персонала; 8. Анализ уровня управляемости; 9. Сопоставление прибыли по объектам исследования; 10. Синтезирование показателей деятельности.

Установлено, что, например, показатель использования производственной мощности во временном диапазоне различен не только у предприятий различных видов, но и наблюдаются значительные его колебания по одному их профилю. Все обследованные предприятия по тенденции использования производственных мощностей функционирования были подразделены на следующие виды:

- предприятия, имеющие явную тенденцию к увеличению коэффициента использования производственных мощностей;
- предприятия, имеющие направленность на снижение коэффициента использования производственных мощностей;
- предприятия, характеризующиеся нестабильностью загрузки имеющихся производственных мощностей;
- предприятия, отличающиеся сравнительной стабильностью и незначительным увеличением коэффициента использования производственных мощностей.

Учитывая выявленные особенности на основе разработанных методов, определены размеры недоиспользования производственных мощностей и потери объема продукции по всем предприятиям – объектам исследования. Установлено, что хлебозавод №1 за четыре года снизил объем производства продукции на 17484 тонны, что равно мощности 2,1 года. Сахарный завод недополучил прибыли за 56 тонн продукции (таблица 1).

Таблица 1

Определение потерь выпуска продукции от недоиспользования производственных мощностей, %

Предприятия	Потери по годам				Изменение – (2005 г.– 2001 г.), %
	2001	2002	2004	2005	
1. Хлебозавод №1	5229	4820	4167	3268	17484
2. Хлебозавод №2	4731	4592	3618	3200	16141
3. Хлебозавод №3	11036	10346	10346	10001	41729
4. Мелькомбинат	156	72	92	160	480
5. Сахарный завод	4	8	20	24	56
6. Молокозавод №1	27555	25885	65129	49264	167833
7. Молокозавод №2	1477	1231	2338	1231	6277
8. Маслокомбинат	2475	3330	3780	3690	13275
9. Мясокомбинат	1643	4109	2465	3287	11504
10. Ликероводоч- ный завод	330	1432	2423	881	5066

Наибольшее значение потерь продукции наблюдается по молокозаводу №1 – 167,8 тыс. тонн, более чем 2-х летний объем производства, а по молокозаводу №2 – 6277, в 1,5 раза выше годовой производственной мощности.

Результаты исследования обращают внимание на возможность снижения рисков предприятий при условии ведения мобильной экономической политики, использования гибкого механизма ценообразования, изучения потребительского спроса населения и учета конъюнктуры рынка.

С целью установления закономерностей, обследованные предприятия были сгруппированы по показателю фонда оплаты труда. Результаты систематизации информации послужили основанием для следующих выводов: темпы фонда оплаты труда не зависят от вида деятельности предприятий и уровня использования производственных мощностей; масштаб производства не оказывает существенного влияния на фонд оплаты труда; престижность продукции, ровно, как и цена на нее, не влияет на темпы роста заработной платы.

Следующим показателем деятельности предприятий выбран уровень среднемесячной оплаты труда. Его значение возросло по четырем предприятиям до уровня 1,4 раза – хлебозавод №2, мелькомбинат, молокозавод №1 и мясокомбинат. По пяти предприятиям среднемесячная заработная плата увеличилась от 1,4 до 2-х раз – хлебозавод №1, хлебозавод №3, сахарный завод, маслокомбинат и ликероводочный завод. Только по молокозаводу увеличение среднемесячной заработной платы достигло 2,2 раза.

Кроме того, в исследовании рассчитана величина управляемости персонала, т.е. численность рабочих, приходящаяся на одного менеджера по объектам исследования (таблица 2).

Таблица 2

Динамика фактической величины управляемости персоналом

Предприятия	2001	2002	2004	2005	Динамика, 2005 г. к 2001 г., %
1. Хлебозавод №1	7,1	5,2	5,7	4,2	59
2. Хлебозавод №2	18,6	15,7	13,6	13,8	74
3. Хлебозавод №3	3,0	3,0	3,0	2,6	86
4. Мелькомбинат	7,7	6,4	6,8	8,5	110
5. Сахарный завод	39	3,9	3,8	3,9	100

6. Молокозавод №1	7,0	7,4	8,5	7,6	108
7. Молокозавод №2	6,8	4,7	5,3	5,0	73
8. Маслокомбинат	2,2	2,7	2,9	2,7	122
9. Мясокомбинат	13,4	13,8	13,2	13,0	97
10. Ликероводочный завод	8,7	10,9	10,9	9,9	113

Для этого предприятия были объединены в группы по величине подчиненных менеджеру работников с шагом её значения: от 1 до 5 чел.; от 5 до 10 чел.; свыше 10 чел. В первую группу включены четыре предприятия – хлебозавод №1 – 4,2 чел., хлебозавод №3 – 2,6 чел., сахарный завод – 3,9 чел. и маслокомбинат 2,7 чел. Ко второй группе отнесено три предприятия – мелькомбинат – 8,5 чел., молокозавод №1 – 7,6 чел. и ликероводочный завод – 9,9 чел. Третья группа представлена двумя предприятиями – хлебозаводом №2 – 13,8 чел. и мясокомбинатом – 13 чел. На пяти предприятиях наблюдается значительное уменьшение числа подчиненных работников менеджеров. При этом, на хлебозаводе №1, где значительно недоиспользуется производственная мощность и увеличивается среднемесячная заработная плата, число подчиненных сократилось почти на 40%.

Увеличение этого показателя, примерно на 10%, за исключением маслокомбината – на 22%, характерно для четырех предприятий – мелькомбинат – на 10%, молокозавод №1 – на 8%, ликероводочный завод – 13%. На сахарном заводе величина управляемости не изменилась и находится на одном уровне – 3,9 чел., за исключением 2004 г.

Следующим показателем, характеризующим уровень рисков предприятий, в исследовании выбрана удельная прибыль, т.е. ее значение, приходящееся на одного работника. Наименьшими показателями характеризуются хлебозавод №1, хлебозавод №3 и молокозавод №2, у которых его величина не превышает 20 тыс. руб. (таблица 3).

Таблица 3

Систематизация показателя удельной прибыли, приходящейся на 1 работника, тыс. руб./чел.

Предприятия	2001	2002	2004	2005	Динамика – 2005 г. к 2001 г., %
1. Хлебозавод №1	8,4	10,5	13,3	13,4	159
2. Хлебозавод №2	18,4	21,3	24,1	38,6	210
3. Хлебозавод №3	17,0	20,2	20,0	18,0	106
4. Мелькомбинат	25,0	31,4	28,8	26,8	107
5. Сахарный завод	14,2	12,5	92,4	88,5	62
6. Молокозавод №1	12,1	12,4	83,9	62,5	51
7. Молокозавод №2	12,5	12,8	13,0	13,1	105
8. Маслокомбинат	92,8	77,3	81,0	85,7	92
9. Мясокомбинат	61,9	66,8	61,4	56,8	91
10. Ликероводочный завод	62,2	59,5	58,3	62,0	99

В группу до 50 тыс. руб. прибыли на одного человека отнесены хлебозавод №2 – 38,6 тыс. руб., мелькомбинат – 26,8 тыс. руб. От 50 до 70 тыс. руб. прибыли на одного человека имеют молокозавод №1 – 62,5 тыс. руб., мясокомбинат – 56,8 тыс. руб. и ликероводочный завод – 62 тыс. руб.

Используя полученную информацию, осуществлено синтезирование всех показателей, характеризующих уровень рисков, которые были проранжированы от наибольшего значения к наименьшему и записаны в виде уравнений для их оценки.

В результате выполненного исследования выявлены две категории рисков – общие, характерные для всех видов предприятий, независимо от профиля их производственно-коммерческой деятельности, и специфические, присущие данному виду производства продукции в ассортиментном разрезе, масштабу производства и типу спроса населения на продукцию.

Наиболее общими, широко используемыми и эффективными методами управления и предупреждения экономических рисков являются: страхование; резервирование средств; диверсификация деятельности; лимитирование средств, характеристика преимуществ и недостатков которых дана в исследовании.

Как показало изучение, наибольшее значение для предприятий пищевой промышленности имеют следующие виды рисков, которыми необходимо управлять:

- объемами производства и реализации продукции, производительностью труда, простоями оборудования, потерями рабочего времени, использованием ресурсов, уровнем брака производимой продукции;
- изменением цен, по которым планировалось реализовывать продукцию или услугу, учетом мобильности рыночной конъюнктуры;
- расходом сырья, топлива, энергии, и других материально-технических ресурсов, транспортными расходами и торговыми издержками;
- своевременностью налоговых платежей и других отчислений;
- организацией поставок, учетом запасов сырья и материалов;
- уровнем физического и морального износа оборудования.

В результате выполненного исследования были разработаны методы определения степени риска от недоиспользования производственной мощности; снижения уровня квалификации персонала, снижения уровня чистой прибыли; повышения величины просроченной дебиторской и кредиторской задолженности; вероятности снижения уровня оплаты труда по сравнению с индексом удельного роста объемов реализованной продукции; сокращения доли прибыли, направляемой на пополнение оборотных средств; от потерь сырья и брака готовой продукции, а также метод определения общего риска.

Для обоснования разработанных методов оценки уровня риска была проведена апробация на предприятиях, в результате которой осуществлена их оценка по установленным критериям – неприемлем, малопримлем, приемлем. В оценке участвовали 18 работников различных предприятий (таблица 4).

Апробация показала, что в основном разработанные методы приемлемы для использования, о чем свидетельствует доля положительных оценок экспертов.

Таблица 4

Результаты апробации методов определения уровня экономических рисков

Номер метода определения риска	Оценка методов определения риска, %		
	не приемлем	малопримлем	приемлем
1	16,0	20,0	64,0
2	7,0	12,0	81,0
3	28,0	19,0	53,0
4	5,0	11,0	84,0
5	4,0	28,0	68,0
6	10,0	10,0	80,0
7	6,0	–	94,0
8	6,0	16,0	78,0

Проблемы снижения экономических рисков находят свое отражение в финансовой системе, аккумулирующей все другие их виды. Так, на финансовое состояние, по нашему мнению, оказывает влияние следующая совокупность рисков, которыми необходимо управлять с помощью изложенных в работе предложений (рис):

- в сфере производства – сокращение объемов производства продукции приводит к уменьшению прибыли, а необоснованный их рост – к невостребованности рынком и увеличению затрат;
- в сфере качества – непредсказуемый выпуск некачественной продукции вызывает рост издержек производства и снижение финансового результата;



Рис. 1. Стратегия управления экономическими рисками на предприятиях по сферам деятельности.

- в сфере маркетинга – недостаточное изучение рыночной конъюнктуры может вызвать необоснованный рост объемов выпуска продукции, невостребованной потребителями;
- в сфере научно-технического прогресса и инноваций – использование морально и физически изношенного оборудования не позволяет персоналу производить нужный объем продукции, а использование несовершенной технологии вызывает увеличение отходов, утилизация которых повышает себестоимость продукции и приводит к снижению прибыли;
- в области ассортимента продукции – принятие непродуманных управленческих решений в части реструктуризации ассортиментной политики также отражается на финансовом результате. Увеличение дорогостоящей продукции представляет угрозу в виде ее неполной реализации, а снижение – к потере объемов её продажи. И та, и другая ситуация способствуют снижению прибыли и ухудшению финансового состояния предприятий;
- в области перспективного планирования – непродуманная стратегия развития предприятия представляет собой угрозу его банкротства. Такая стратегия может вызвать, например, привлечение дополнительных внешних инвестиций, несвоевременное освоение мощностей и увеличение незавершенного производства, что приведет к резкому снижению прибыли;
- в области ценообразования на продукцию – использование несоответствующих механизмов ценообразования качеству продукции, востребованности ее потребителями создает наибольшую составляющую риска для предприятия.

КОСТЮЧЕНКО Д.В.

ЭКОЛОГИЗАЦИЯ АГРАРНОЙ ЭКОНОМИКИ КАК АЛГОРИТМ ПРЕОДОЛЕНИЯ КРИЗИСА ИНДУСТРИАЛЬНОЙ ПАРАДИГМЫ РАЗВИТИЯ АГРАРНОЙ СФЕРЫ

Научному обоснованию наиболее приемлемой в условиях российской действительности модели устойчивого агропромышленного развития национальной экономики посвящены исследования плеяды ученых. Теоретическое наследие отечественной экономической науки предоставляет многовариантные трактовки содержательной сущности термина «устойчивое развитие» применительно к специфике современных сельскохозяйственных отношений: А. Суэтин в качестве доминирующего аспекта стратегии экоразвития рассматривает «создание такой аграрной инфраструктуры, которая обеспечивала бы не только высокий социально-экономический уровень жизни населения, но и высокий экологический уровень ее качества»; «Экоразвитие, – констатирует в книге «Экономические проблемы и механизм экологически устойчивого развития» М. Гузев, – это форма социально-экономического развития общества на базе аграрно-индустриальной модели хозяйствования и свободного, творческого труда, учитывающего интересы настоящего и будущего поколений». Научные исследования Н. Реймерса аргументируют столь существенный критерий устойчивого развития сельского хозяйства как «сохранение и воспроизводство почвенно-земельных условий современного АПК»; Н.Пахомова радикальным образом модифицирует традиционный понятийно-категориальный аппарат, углубляя его природно-хозяйственное содержание и предлагая следующее определение – «устойчивое экологически безопасное социально-экономическое развитие».

На настоящий момент времени российская экономическая школа предложила свыше тридцати интерпретаций понятия «устойчивое развитие», акцентирующих внимание на весьма разноименных аспектах проблемы. Согласно научной платформе автора статьи, экоразвитие национального сельского хозяйства России и сферы его земельных отношений представляет создание условий социально-эколого-экономического прогресса отечественного АПК, основанного на экологически оптимальных ограничениях техно-

гене́за и ориентированного на сохранение и воспроизводство земельно-ресурсных благ, торжество идеи разумной достаточности в процессе хозяйственного освоения почвенно-земельного потенциала, а также направленного на достижение всесферного социально-эколого-экономического альянса российского агропромышленного комплекса и окружающей природной среды.

Содержательная сущность устойчивого развития национального сельского хозяйства российского государства его сферы его земельных отношений возможно эксплицировать посредством вариативных многоаспектных характеристик, основными из числа которых, согласно точке зрения автора, являются следующие:

1. Природно-хозяйственный критерий развития АПК, предполагающий достижение гармоничной коэволюции аграрно-индустриальных отраслей отечественной экономики и среды обитания россиян, воплощение в национальную сельскохозяйственную практику принципов максимально эффективного потребления земельно-ресурсных благ, активное развитие биотехнологий аграрного производства, совершенствование природозащитных методов организации и управления сельским хозяйством, неукоснительное выполнение экологических требований в процессе формирования механизма земельных отношений российского государства;
2. Экономический критерий, предназначение которого заключается в том, чтобы оказать содействие формированию рыночно-институционального инструментария рыночного и государственного регулирования аграрной сферы российской экономики, демонополизация земельных отношений, ориентация на производство исключительно экологически безопасной сельскохозяйственной продукции, реализация механизма экономического стимулирования развития отечественного агропромышленного производства;
3. Социальный критерий, направленный на разрешение агропродовольственной проблемы российского государства, искоренение голода и бедности россиян, воспитание подрастающих поколений в соответствии с духовно-нравственными требованиями ноосферного императива общественного прогресса, идеологией добра и созидания;
4. Политико-правовой критерий развития сельского хозяйства России, содержательная сущность которого заключается в разработке эффективного с точки зрения социально-эколого-экономических интересов отечественного земельного законодательства, реализации социально-политических принципов справедливости и признания равных прав российских граждан на пользование земельно-ресурсными благами, политико-правовая координация правительственных институтов, формирующих агропродовольственную доктрину российского государства.

Произведенный анализ теоретико-эмпирических аспектов национальной аграрной экономики России и ее полиморфных природно-хозяйственных проблем, а также исследование отечественного и зарубежного опыта хозяйственного освоения и защиты земельно-ресурсных благ позволяют, в наиболее общем виде, сформулировать научно-методологические положения и выводы, имеющие важнейшее значение на современном этапе рыночно-институционального реформирования российского сельского хозяйства:

Первый вывод аргументирует социально-эколого-экономическую несостоятельность сугубо индустриальной парадигмы развития аграрных отношений российского государства, выступающей в качестве первопричины экстремального пролонгированного природно-хозяйственного кризиса и предполагающей, как следствие, необходимость кардинальной трансформации господствующих в отечественной аграрной сфере идейно-мировоззренческих представлений и социально-экономических ориентиров.

Второй вывод. Современная в высшей степени неблагоприятная природно-хозяйственная ситуация, сложившаяся в области сельскохозяйственного производства как российского государства, так и иных стран мирового сообщества, оказалась во многом predeterminedena недостаточной степенью изученности экономической теорией обширного спектра основополагающих теоретико-эмпирических вопросов развития аграрных (и в том числе земельных) отношений общества.

Классические (Т. Мальтус, Д. Рикардо, Д.С. Милль, Г. Джордж, А. Маршалл, К. Маркс) и неоклассические (А. Пигу, В. Баумоль, В. Оутц, Т. Титенберг, Д. Пирс, Р. Тернер и др.) направления анализа социально-эколого-экономической проблематики развития сельскохозяйственного сегмента экономики акцентировали внимание на весьма разноименных природно-хозяйственных критериях, зачастую предлагая и аргументируя диаметрально противоположные методологические концепции и версии. Однако в результате активной научной полемики представителей различных школ в рамках экономической теории оказались генерированы относительно автономные направления научной мысли, изучившие полиморфные аспекты функционирования современного АПК: теория имущественных прав, пояснявшая основную причину нынешнего социально-эколого-экономического кризиса сельского хозяйства отсутствием законодательно закрепленной, согласованной с точки зрения политико-правовых интересов имущественной демаркации прав на земельно-ресурсные блага; теория общественного выбора, рассматривавшая процедуры выявления и агрегирования общественных (в том числе и аграрных) предпочтений общества; теория благосостояния, ставившая целью аллокацию ограниченного почвенно-земельного потенциала, основанную на духовно-нравственных принципах равенства и социальной справедливости.

Третий вывод заключается в пояснении специфики как рыночно-инновационных, так и административно-правовых методов регулирования сельскохозяйственных отношений, в той или иной мере препятствующих поступательному социально-экономическому прогрессу агропромышленного производства и провоцирующего наступление необратимого национального экоцида.

Наиболее показательна в данном контексте сельскохозяйственная практика Российской Федерации, беспрецедентная долговременная депрессия которой в равной степени обусловлена эколого-дестабилизирующими режимами освоения почвенно-земельных благ как недавнего прошлого, так и настоящего времени, и современное природно-хозяйственное состояние которой заключается в следующем:

1. Деградация сельскохозяйственных земель. Общая площадь национальных аграрных угодий, подверженных активным водной и ветровой эрозиям, превышает 85 млн. га (40% земель, используемых в сельскохозяйственном обороте). Свыше 20% орошаемых территорий интенсивно засоляются, вследствие чего урожайность зерновых культур сокращается в 1,5–2 раза. Регресс почвенного плодородия во многом обусловлен снижением концентрации гумусосодержащих образований, в течение последнего десятилетия составившим 27–30%.

Не менее сложную экологическую проблему представляет подтопление почвенно-земельного горизонта, поскольку в настоящее время в России подтоплено 900 городов, 5000 поселков городского типа, свыше 250 элеваторов. Территория подтопленных мелиорируемых угодий превысила 35 тыс. кв.км; в общей же сложности необратимой экологической депрессии подвержено не менее 30–35% высокоплодородных российских черноземов, используемых в национальном агропромышленном производстве.

2. Нерациональное использование пресноводного потенциала, проявляющееся в стремительном росте техногенного прессинга на подземные и поверхностные акватории. Масса загрязняющих веществ, ежегодно поступающих в пресноводные водоемы России, превышает 30 млн т, представленных, главным образом, сульфатами, хлоридами, нерастворимыми взвешенными соединениями. В течение каждого года отечественный водный бассейн воспринимает не менее 330–350 тыс. т азота, 40–45 тыс. т нефтепродуктов, свыше 13 тыс. т СПАВ, следствием которых является невозобновимое истощение пресноводного запаса государства. В итоге, не менее половины россиян употребляют питьевую воду экологически неприемлемого качества.

3. Замедление темпов лесовосстановительных работ, которое обусловлено, прежде всего, недостаточным инвестиционным обеспечением развития отечественного лесоводства на фоне интенсивного хозяйственного освоения залесенных территорий. Ежегодная вырубка лесных массивов превышает 2 млн га, в общей же сложности, в Российской Федера-

ции восстанавливается менее 60% лесонасаждений, ежегодно потребляемых в производственно-хозяйственном процессе.

4. Загрязнение воздушного бассейна. В национальном докладе состояние атмосферы характеризуется как чрезвычайно тревожное. Выбросы техногенных образований в воздушную среду в расчете на душу населения ежегодно достигают 200–220 кг. Более чем в ста российских городах максимально допустимые концентрации загрязняющих веществ превышены в 10–12 раз. Свыше 60 млн. чел. (43% российских граждан) проживают в экологически неблагоприятном микроклимате. Ежегодные поступления природоразрушительных соединений оцениваются в 45–50 млн т, немногим менее половины которых составляют выбросы автомобильного транспорта.

5. Расширение экологически неблагоприятных для аграрного производства ареалов, которое связано с природодестабилизирующими выбросами хозяйствующих субъектов химической и нефтехимической, энергетической, горнодобывающей и металлургической отраслей промышленности. Территории, отличающиеся чрезвычайно высокой экологической напряженностью, расположены, главным образом, в европейской части государства (Кузбасс, Подмосковье, Поволжский, Южно-российский и Центральный районы), которые одновременно характеризуются наличием высокопродуктивных российских черноземов и в настоящее время занимают свыше 30% площади Российской Федерации.

Четвертый вывод состоит в констатации того факта, что созидательный потенциал реализуемых рыночно-экономических преобразований России, в особенности в контексте радикальной, зачастую конъюнктурно-политической реорганизации аграрного сегмента национальной экономики, оказался несопоставим с разрушительной силой природно-хозяйственных потрясений: социально-эколого-экономическое благополучие россиян в процессе тотального реформирования многократно ухудшилось. Деградация российского общества выступает в качестве репрезентативного индикатора ошибочности избранной идеологии «рыночной терапии», несостоятельности предпринимаемых преобразований, кризиса «экономически ориентированного агропромышленного производства».

Пятый вывод, согласно представлениям автора, наиважнейший, заключается в признании доктрины устойчивого экологически ориентированного социально-экономического прогресса отечественного агропромышленного производства парадигмальным направлением развития национальной экономики России.

В контексте современных природно-хозяйственных катаклизмов социально-эколого-экономически устойчивый курс развития аграрных отношений необходимо признать базальтернативным условием функционирования экономического механизма российского государства, многократно усложненного предпринимаемыми рыночно-институциональными преобразованиями.

В настоящее время Российской Федерацией провозглашено намерение следовать по пути устойчивого экоразвития, однако поиск решения наиболее эффективных вариантов его воплощения в действительность начал осуществляться относительно недавно, и достигнутого недостаточно для того, чтобы возможно было с непреклонной уверенностью говорить о создании единой научной концепции экологизации экономики государства.

Иными словами, используя теоретико-эмпирический потенциал отечественных и зарубежных экономических школ, российской аграрной науке предстоит не только предложить собственный национальный механизм реорганизации АПК на рыночно-инновационной основе, но и разработать прогрессивную стратегию его последующего функционирования согласно принципам устойчивого социально-эколого-экономического развития.

В данном ракурсе бесспорную концептуально-методологическую актуальность и теоретико-эмпирическую значимость приобретает аналитика приоритетных аспектов функционирования отечественного агропромышленного комплекса, которыми необходимо признать вопросы формирования российского механизма земельных отношений (в частности, создание рынка земельно-ресурсных благ, установление системы оптимальных экологических платежей за право пользования ими, становление эффективной инфраструктуры залога и аренды сельскохозяйственных угодий, формирование условий развития полиморфизма форм

собственности на земельно-ресурсный потенциал государства, воссоздание в полной мере системы рентных отношений в аграрной сфере российской экономики и т.д.) и посредством которых в дальнейшем должна быть сформирована национальная доктрина развития сельского хозяйства, в полной мере адаптированная к реалиям отечественной экономики и выступающая гарантом агропродовольственной безопасности российского государства.

ЛИТЕРАТУРА

1. АПК Российской Федерации. Информационно-аналитический справочник. М.: Диалог МГУ, 2003.
2. Армстронг Л., Готлиб Дж. Р. и др. Экономическая теория в условиях ноосферной революции. М.: Русь, 1998.
3. Бакинова Т. И. Эколого-экономические проблемы аграрного землепользования в аридной зоне (на примере Республики Калмыкия): Дисс. ... докт. экон. наук. Ростов н/Д, 2000.
4. Ърлетт С. Экологическая парадигма развития земельных отношений // Дорога в ноосферу / Под ред. К.А. Бергмана. Новосибирск: Книга, 2000.
5. Голубев В.С. Стратегия устойчивого эколого-экономического развития современного общества // Экономика природопользования. 2003. Вып. 1.
6. Влубев В., Шаповалова Н. Что же такое устойчивое развитие? // Свободная мысль. 1993. № 5.
7. Вуди Дж. и др. Экономическая теория в энвайронментальной науке // Экологические проблемы современности: история экономических учений / Под. ред. Н.А. Тихонова. М.: Русь, 2000.
8. Ъзев М.М. Экономические проблемы и механизм экологически устойчивого развития. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 1997.
9. Кара-Мурза С.Г. Политэкономика: разрыв между экономикой и экологией // Экономическая теория на пороге XXI века / Под ред. Ю.М. Осипова и др. Т. 2. М., 1998.
10. Лосев К.С. Основные методологические проблемы разработки концепции перехода к устойчивому развитию // Проблемы окружающей среды и природных ресурсов. 2006. № 9.
11. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 17.
12. Милль Д.С. Основы политической экономии и некоторые аспекты её применения к социальной философии. Новосибирск: Сибирь, 1993.
13. Никифоров В.А. Теоретико-методологическое значение пигувианской школы в условиях современного эколого-экономического кризиса // Дорога в ноосферу / Под ред. К.А. Бергмана. Новосибирск: Книга, 2004.
14. О состоянии окружающей природной среды Ростовской области за 1992–2006 годы: Стат. сб. Ростов н/Д: Ростоблкомстат, 2006.
15. Пахомова Н.В. Экологический императив и развитие экономической теории // Экономическая теория на пороге XXI века / Под ред. Ю.М. Осипова и др. Т. 2. М., 1998.
16. Пахомова Н.В. Эколого-экономические императивы развития общества. СПб.: Изд-во С.-Петербургского университета, 1998.
17. Пахомова Н.В., Рихтер К.К. Экономика природопользования и экологический менеджмент. СПб.: Изд-во С.-Петербургского университета, 1999.
18. Пигу А. Экономическая теория благосостояния. М.: Прогресс, 1985.
19. Риккардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения // Риккардо Д. Сочинения. Т. 1. М.: Наука, 1998.
20. Сэй С. Природные ресурсы как объект экономической теории // Экологические проблемы современности: история экономических учений. М.: Русь, 2000.
21. Хольцман Ф. Государственное регулирование энвайронментальных отношений // История экономической мысли. Вопросы теории и практики / Отв. ред. П.К. Кутасов. Томск: Обь, 2004.
22. Malthus T. Essay on the principle of population as it affects the future improvement of society. 1981. № 1.
23. Mills E., Graves P. The economics of environmental quality. N.Y., 1986.

КУЗНЕЦОВ С.С.

ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ЭТАПА ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТНОГО УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ФИНАНСАМИ

В условиях глобализации экономики эффективное и ответственное управление общественными финансами имеет фундаментальное значение для всех стран с точки зрения обеспечения устойчивости национальных бюджетных систем, а также общей финансовой безопасности и устойчивого экономического роста.

Министерством Финансов Российской Федерации совместно с группой аналитиков предложен базовый перечень принципов (компонентов) эффективного и ответственного управления общественными финансами:

- 1) финансовая (налогово-бюджетная) прозрачность;
- 2) стабильность и долгосрочная устойчивость бюджетов;
- 3) эффективная и справедливая система межбюджетных отношений;
- 4) консолидация бюджета и бюджетного процесса;
- 5) среднесрочное финансовое планирование;
- 6) бюджетирование, ориентированное на результаты;
- 7) эффективный финансовый контроль, отчетность и мониторинг.

Эти принципы (компоненты) следует рассматривать в рамках единой системы управления общественными финансами, требующей постоянного развития и адаптации к меняющимся условиям и возникающим новым задачам.

Для внедрения бюджетирования, ориентированного на результаты, прежде всего, необходимо:

- установление для каждого ведомства системы целей, задач и результатов деятельности, обеспечивающих реализацию приоритетов и целей государственной политики;
- наличие и применение формализованных методов оценки полной стоимости расходных обязательств (бюджетных ассигнований);
- обеспечение самостоятельности, мотивации и ответственности ведомств, их структурных подразделений и учреждений при планировании и достижении результатов использования бюджетных ассигнований в рамках установленных финансовых ограничений;
- использование конкурентных принципов распределения бюджетных средств, в том числе – с учетом достигнутых и планируемых результатов использования бюджетных ассигнований;
- наличие и применение методов оценки результатов использования бюджетных средств ведомствами и учреждениями в отчетном периоде (аудита эффективности бюджетных расходов).

Для всех стран возрастает значение эффективного использования бюджетных ресурсов для достижения целей и приоритетов государственной политики, поскольку граждане требуют более качественных и доступных общественных услуг и повышения эффективности и прозрачности системы государственного управления.

Одну из самых больших опасностей для бюджетно-налоговой стабильности создает давление со стороны общества, направленное на постоянное повышение уровня расходов без учета необходимости эффективной политики, направленной на устойчивое управление экономической и бюджетно-налоговой сферы. Способов полного устранения этого явления не существует. Тем не менее, признается, что разъяснение всем заинтересованным сторонам связи между уровнями налогообложения, качеством предоставления общественных услуг (обеспечения социальных гарантий), дополненные прозрачными механизмами оценки являются наилучшим методом защиты, в дополнение к повышению отдачи от выделенных общественных ресурсов. Традиционные бюджетные системы не позволяют четко проследить эту

связь, так как зачастую носят сметный характер, что создает возможности для произвольных действий и неограниченного давления.

Некоторые страны попытались установить зависимость между ресурсами и результатами и в той или иной степени добились этого (Австралия, Новая Зеландия, Великобритания и др.). Опыт этих стран, безусловно, свидетельствует о необходимости осторожного и реалистичного подхода. Недостаточно подготовленное применение новых методов в лучшем случае не приведет к желаемым результатам, а в худшем может негативно отразиться на функционировании уже существующих систем. Внедрение новых методов бюджетирования должно осуществляться под контролем финансового органа, регулирующего темпы и глубину этих преобразований, не подвергая риску финансовую дисциплину и стабильность.

Опыт зарубежных стран может быть весьма полезен для России, однако необходима трансформация традиционных бюджетных подходов с учетом различных реально существующих условий, методик оценки результатов и форм отражения распределения (классификации) ассигнований в целях обеспечения их связи с предлагаемыми результатами.

Также необходимы методические рекомендации в отношении того, каким образом различные аспекты деятельности могут быть интегрированы для выявления связи между непосредственными и конечными результатами.

Кроме того, должны быть установлены стандарты, касающиеся формы представления информации (как о ресурсах, так и о результатах). Рекомендации могут не предполагать обязательного характера, однако углубленный анализ как позитивного, так и негативного опыта имеет существенное практическое значение.

Известно, что переход к бюджетированию, ориентированному на результаты, имеет серьезные последствия в отношении того, как оценивается деятельность государственных органов и их служащих, и в какой степени они несут ответственность за эту деятельность и ее результаты. Формирование на операционном уровне бюджетов, в которых ресурсы увязаны с ожидаемыми результатами, создает возможности для рассмотрения этой проблемы в новой плоскости. Выделенные ресурсы должны реально соотноситься с ожидаемыми результатами, в противном случае ответственность размывается.

Этой цели будет способствовать подготовка методических указаний, касающихся доработки систем подотчетности с использованием имеющегося опыта, отражающих двойственный характер ответственности и за затраты, и за результаты. Они должны включать в себя системы отчетности, а также отражать характер аудиторской работы и охват ею бюджетной сферы.

Для создания эффективной системы подотчетности необходим комплексный мониторинг использованных ресурсов и достигнутых результатов в рамках всего бюджетного цикла.

В 2004–2006 гг. проводился эксперимент по внедрению главными распорядителями средств федерального бюджета методов бюджетного планирования, ориентированных на результаты.

Данный эксперимент позволил уточнить основные принципы бюджетирования, ориентированного на результат:

1. Определение неотъемлемо государственных функций.
2. Многолетние бюджетные гарантии под функции и задачи.
3. Внутренняя децентрализация распоряжения ассигнованиями.
4. Внедрение упрощенного порядка перераспределения средств.
5. Доступность всей суммы бюджета с начала года, сохранение переходящих остатков.
6. Определение показателей результативности, порядка их установления в бюджетных документах, разработка новых форматов бюджетных документов.
7. Поэтапное введение трех видов учета.
8. Развитие системы мониторинга и общественного контроля.
9. Установление стандартов государственных услуг, в том числе через административные и служебные регламенты.
10. Повышение оплаты труда до социально приемлемого (конкурентного) уровня в соответствии с квалификацией, децентрализация системы премирования.

Эксперимент выявил необходимость внесения изменений в бюджетное законодательство, предусматривающих возможность финансирования бюджетных учреждений на основе

государственных заданий, а также права учреждений по более самостоятельному распоряжению выделенными бюджетными средствами.

Реализация бюджетной политики в данной области должна завершиться принятием системных поправок в Бюджетный кодекс Российской Федерации, предусматривающих:

- повышение роли среднесрочного финансового планирования, в том числе – переход к формированию и утверждению федерального бюджета и бюджетов государственных внебюджетных фондов Российской Федерации на 3 года (в режиме «скользящей трехлетки»);
- выделение расходных обязательств и бюджетных ассигнований разных видов, в том числе – приведение порядка финансирования долгосрочных целевых программ и бюджетных инвестиций в соответствии с едиными принципами и процедурами;
- введение в бюджетный процесс обоснований бюджетных ассигнований и государственных (муниципальных) заданий, задающих конкретные, измеримые результаты использования бюджетных средств;
- расширение возможностей органов власти разных уровней, в рамках единых принципов и общих позиций, по формированию классификации расходов бюджетов и, следовательно, определению формата составления и утверждения соответствующих бюджетов;
- обеспечение самостоятельности и ответственности главных распорядителей, распорядителей и получателей бюджетных средств при составлении и исполнении бюджета;
- создание условий для реструктуризации бюджетной сети и введения новых форм финансового обеспечения государственных (муниципальных) услуг.

Многие из них уже прошли практическую апробацию в рамках внедрения среднесрочного бюджетирования, ориентированного на результаты, в том числе – при формировании проекта федерального бюджета на 2007 год. Их законодательное закрепление создаст новые возможности, стимулы и требования для повышения результативности расходов бюджетов всех уровней.

Перспективный финансовый план Российской Федерации на 2007–2009 году и федеральный бюджет на 2007 год соответствуют требованиям Бюджетного послания на 2007 год о необходимости формирования бюджетной политики «...исходя из необходимости улучшения качества жизни населения, создания условий для обеспечения позитивных структурных изменений в экономике и социальной сфере, решения проблем макроэкономической сбалансированности, повышения эффективности и прозрачности управления общественными финансами».

Основными направлениями развития бюджетной политики на 2008–2010 является дальнейшее удлинение горизонта бюджетного планирования. Формирование и утверждение федерального бюджета на 3-летний период целесообразно рассматривать в качестве основы для перехода к долгосрочному финансовому планированию. Для дальнейшего совершенствования бюджетного процесса необходим практический опыт разработки и использования долгосрочных (на период до 10–15 лет и более) бюджетных прогнозов, включающих в том числе количественные критерии устойчивости бюджетной системы, приемлемости налоговой и долговой нагрузки, оценки рисков для бюджетной системы.

Основная задача бюджетной политики – это последовательное повышение качества жизни граждан. Поэтому уже на этапе разработки отдельных мероприятий и комплексных программ следует определять конечные цели реализуемых действий и процедуры оценки последствий этих действий. Следует совершенствовать коммуникации, расширять состав и качество предоставляемой законодательным органам, общественности, гражданам информации о достигнутых и планируемых целях бюджетной политики и результатах использования бюджетных ассигнований, в том числе об эффективности реализации бюджетных программ.

В связи с этим возрастает роль статистического наблюдения за результатами осуществляемых программ, внедрение регулярных специализированных статистических обследований, призванных обеспечить оценку эффективности бюджетных расходов.

Согласно данному подходу, главные распорядители бюджетных средств должны быть наделены полномочиями самостоятельно определять формы финансового обеспечения и способы предоставления государственных услуг, включая предоставление государственной услуги непосредственно бюджетным учреждением на основе государственного задания или закупку услуги на рынке на основе государственного заказа. Те же принципы должны распространяться и на предоставление муниципальных услуг.

В сферах, где это целесообразно, необходимо внедрение форм финансирования, обеспечивающих увязку между результатами деятельности учреждения и суммой выделяемых средств. Бюджетным учреждениям должно быть предоставлено право самостоятельно определять направления расходования средств для достижения показателей задания.

Предполагается преобразование бюджетных учреждений в автономные учреждения в тех сферах предоставления социальных услуг, где это может создать существенные стимулы для повышения эффективности деятельности.

Успешная реализация новой бюджетной политики невозможна без повышения качества финансового менеджмента в бюджетном секторе. Усиление ответственности органов исполнительной власти и бюджетных учреждений за результативность бюджетных расходов и повышение качества государственных и муниципальных услуг должно сопровождаться расширением их полномочий, созданием стимулов к повышению прозрачности и эффективности использования бюджетных средств.

Это не означает отказа от контроля за целевым использованием бюджетных средств, соблюдением требований законодательства, состоянием и использованием государственного и муниципального имущества. Напротив, такой контроль должен стать более действенным, ориентированным не только на выявление, но и главным образом на предотвращение финансовых нарушений, должен создавать основу для принятия конкретных управленческих решений. Только на этой основе в государственном секторе может быть создана эффективная система аудита результативности бюджетных расходов.

КУЗЬМЕНКО О.В., ЧУМАКОВА Н.В.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ЦЕН НА ПРОДУКЦИЮ РАСТЕНИЕВОДСТВА

Одним из последствий перехода отечественной экономики на рыночные методы хозяйствования является отмена регулируемых ценовых пропорций, в том числе и в агропромышленном комплексе. В современных условиях цены на сельскохозяйственную продукцию складываются под влиянием спроса и предложения, поэтому на их формирование оказывают влияние многие факторы, которые достаточно трудно учесть.

В сельском хозяйстве цены реализации сельскохозяйственной продукции подвергаются постоянным колебаниям. Цена является главным фактором, влияющим на основные показатели деятельности предприятия: прибыль, рентабельность, оборот и т.п. Поэтому актуальным в современных условиях является исследование особенностей и закономерностей формирования цен на сельскохозяйственных рынках в динамике с целью разработки оперативных мер по квалифицированному управлению их развитием во времени.

Целью данной работы является исследование особенностей прогнозирования цен в сельском хозяйстве и обоснование их прогнозного уровня на краткосрочную перспективу.

Как правило, прогнозирование осуществляется с использованием репрезентативного объема информации для выявления закономерностей динамики экономических параметров и принятия управленческого решения. При прогнозировании цен реализации продукции растениеводства следует учитывать изменения тенденции их динамики в наблюдаемом периоде и сезонные распределения цен в течение сельскохозяйственного года.

Тенденция рядов динамики цен реализации определяется влиянием факторов, называемых на языке статистики детерминированной составляющей, и внешних причин (случайных факторов). Выявляется тренд, определяющий главную тенденцию временного ряда, более или менее регулярные колебания во времени – циклы, а также периодические колебания цен внутри одного сельскохозяйственного года – сезонная составляющая. Случайные факторы, как правило, определяются влиянием внешних причин, имеющих характер непредвиденных обстоятельств. Исключив влияние случайной составляющей для построения прогноза, необходимо оценить общую тенденцию изменения цен реализации во времени, а затем уточнить изменения на внутригодовые сезонные колебания.

Тренд – это изменение, определяющее общее направление развития, основную тенденцию развития временных рядов. Выявление основной тенденции развития (тренда) называется выравниванием временного ряда, а методы выявления основной тенденции – методами выравнивания. Наиболее распространенным методом выявления тренда является аналитическое выравнивание [1]. При этом способе средняя линия развития, характеризующая общую закономерность, определяется путем построения соответствующих аналитических уравнений. То есть метод аналитического выравнивания позволяет получить количественную модель изменений динамического ряда.

В этом случае фактические уровни ряда заменяются теоретическими, рассчитанными по определенной кривой, отражающей общую тенденцию изменения показателей во времени.

Наиболее часто могут использоваться следующие функции:

- 1) при равномерном развитии – линейная функция: $Y_t = a_0 + a_1 \cdot t$;
- 2) при росте с ускорением:
 - а) парабола второго порядка: $Y_t = a_0 + a_1 \cdot t + a_2 \cdot t^2$
 - б) кубическая парабола: $Y_t = a_0 + a_1 \cdot t + a_2 \cdot t^2$;
- 3) при постоянных темпах роста – показательная функция: $Y_t = a_0 + a_1^t$;
- 4) при снижении с замедлением – гиперболическая функция: $Y_t = a_0 + a_1 \cdot \frac{1}{t}$.

Могут использоваться также логарифмическая, экспоненциальная функции и другие.

Оценки параметров a_0, a_1, \dots, a_n находятся методом наименьших квадратов, сущность которого состоит в поиске таких параметров, при которых сумма квадратов отклонений расчетных значений уровней, вычисленных по искомой формуле, от их фактических значений была бы минимальной.

Для сглаживания экономических временных рядов, отражающих ценовые изменения в сельском хозяйстве, нецелесообразно использовать вышеприведенные функции. Это обусловлено особенностями формирования цен на продукцию растениеводства, к числу которых можно отнести следующие:

1. На цены в сельском хозяйстве оказывают влияние факторы, не контролируемые ни производителями сельскохозяйственной продукции, ни государством. Цены на продукцию изменяются под влиянием спроса, цен на ресурсы, по другим причинам, что обуславливает значительную их вариацию во времени.
2. Цены производителей на продукцию растениеводства изменяются в сезонные периоды. В послеуборочный период, как правило, наблюдается снижение цен на зерно, которое в последующем сменяется их ростом.
3. На фоне периодических ценовых колебаний прослеживается определенная тенденция их роста или снижения.

С учетом изложенного временные ряды представим как совокупность гармонических колебательных процессов с одновременным выявлением их тенденции, а в качестве аналитического уравнения, по которому выравнивают такие ряды, используется функция вида:

$$Y_{расч} = a_1 \cdot \sin(a_2 \cdot t + a_3) + a_4 \cdot \cos(a_5 \cdot t + a_6) + a_7 \cdot t + a_0$$

a_0, a_1, \dots, a_7 - параметры управления, t - период времени.

В данной модели первые два слагаемых описывают периодические колебания цен реализации в ряду динамики. Параметры уравнения a_1, a_4 определяют амплитуду колебаний, параметры a_2, a_5 – их период, а параметры a_3, a_6 – частоту динамического ряда, которая указывает на число повторений цикла в единицу времени. Последние два слагаемых модели представляют собой уравнение линейного тренда, который в зависимости от величины коэффициента a_7 может иметь тенденцию роста или снижения.

Адекватность представленной математической функции определяется величиной достоверности аппроксимации, которая рассчитывается по формуле:

$$R^2 = \frac{\sum_t (Y_{расч\ t} - \bar{Y})^2}{\sum_t (Y_t - \bar{Y})^2}$$

где $Y_{расч}$ – теоретическое (расчетное) значение показателя; Y_t – фактическое значение показателя; Y – среднее значение показателя.

Чем ближе этот показатель к единице, тем более точно описывает данная функция тенденцию изменения показателя.

Внутригодовые сезонные изменения в сельском хозяйстве оцениваются с помощью индексов сезонности, которые рассчитываются как отношение среднего уровня за соответствующий месяц к общему среднему значению показателя за год (в процентах).

Один из распространенных приемов статистического изучения сезонности заключается в следующем:

- определяется количество уровней ряда, включенных в расчет; для большей достоверности расчетов следует использовать данные не менее чем за три года;
- по имеющимся исходным данным определяется средний месячный уровень ряда простой средней арифметической;
- рассчитываются индексы сезонности путем сопоставления средних месячных уровней ряда с их средним уровнем, на основании которых обобщаются данные о силе колеблемости показателей динамического ряда из-за их сезонного характера.

Расчет индексов сезонности является необходимым этапом в составлении прогноза уровня цен в растениеводстве. Обычно такой расчет проводится вместе с оценкой тренда. Таким образом, фактор сезонности может быть учтен при прогнозировании цен реализации продукции сельского хозяйства через корректировку трендового значения прогнозируемого показателя.

С помощью изложенных методов проводилось построение краткосрочного прогноза цен на продовольственную пшеницу и подсолнечник. В качестве исходных данных использовались статистические данные о динамике цен реализации этой продукции за три последние года [2,3].

Аппроксимируя эти данные по вышеприведенной зависимости (формула 1), получены аналитические уравнения, описывающие динамику цен и позволяющие осуществлять их прогноз на краткосрочную перспективу. Эти уравнения имеют вид:
по пшенице третьего класса:

$$Y = 1,39 \cdot \cos(0,17 \cdot t - 2,2) + 0,03 \cdot t + 3,17$$

по подсолнечнику:

$$Y = 1,65 \cdot \cos(0,19 \cdot t - 3,5) - 0,03 \cdot t + 7,10$$

Из уравнений следует, что во временных рядах наблюдаются, во-первых, периодические колебания. Во-вторых, по пшенице прослеживается более или менее постоянный относительный рост, о чем свидетельствует положительная величина коэффициента при переменном параметре в формуле линейного тренда, а по подсолнечнику, наоборот, наблюдается снижение в динамике прогнозных цен реализации. Коэффициенты, характеризующие достоверность аппроксимации, достаточно высокие – 0,93 и 0,95 соответственно.

Графически прогнозные цены на пшеницу и подсолнечник представлены на рисунках 1 и 2. Аналогичные расчеты были проведены по другим видам продукции растениеводства.

На краткосрочную перспективу в целом по Российской Федерации ожидается тенденция роста цен на пшеницу. Максимальный уровень цен по прогнозу будет в июле 2007 года (с учетом сезонной составляющей 6,25 руб./кг), после чего цены начнут снижаться.

По подсолнечнику ожидается обратная тенденция уменьшения, хотя и незначительного, цен реализации. Однако с учетом сезонной составляющей в августе 2007 года цены на подсолнечник все же окажутся на достаточно высоком уровне: по прогнозу 8,22 руб./кг.

Представленные расчеты выполнены в целом для Российской Федерации. Более одной трети валового сбора зерна приходится на Южный федеральный округ, Доминирующими зерновыми культурами здесь являются озимая пшеница, озимый и яровой ячмень, подсолнечник. Помимо этих культур в округе производят посевы сахарной свеклы и некоторых других культур. Поэтому на следующем этапе исследований проведены прогнозные расчеты для двух основных зернопроизводящих регионов Южного федерального округа – Краснодарского края и Ростовской области. Результаты представлены в таблице 1.

Таблица 1.

Прогнозируемый уровень цен на пшеницу и подсолнечник по Краснодарскому краю и Ростовской области

Дата	Прогнозируемый уровень цен на пшеницу, руб./кг		Прогнозируемый уровень цен на подсолнечник, руб./кг	
	Краснодарский край	Ростовская область	Краснодарский край	Ростовская область
01.06.07	4,80	5,43	7,06	8,02
01.07.07	4,92	5,48	7,97	8,35
01.08.07	4,54	5,14	7,96	7,69
01.09.07	4,11	4,69	6,86	7,14
01.10.07	5,03	4,90	6,66	6,05
01.11.07	5,09	5,45	6,25	7,33
01.12.07	6,16	5,14	6,30	7,07
01.01.08	6,28	5,74	6,24	7,11
01.02.08	5,72	5,25	6,02	6,46
01.03.08	6,22	5,28	6,18	6,45
01.04.08	6,40	5,11	5,56	6,38
01.05.08	6,04	4,85	5,45	6,66

Из проведенных расчетов следует, что цены на основные виды продукции растениеводства на прогнозируемый период изменяются под влиянием уже упомянутых факторов. Максимально возможный уровень цены реализации пшеницы по двум регионам по прогнозам приходится на конец 2007.

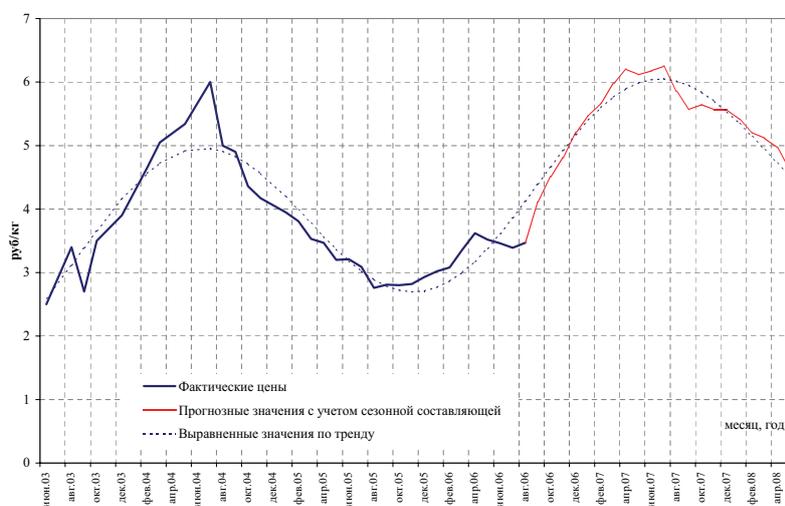


Рис. 1. Прогноз цен реализации пшеницы (в целом по РФ).

Что касается подсолнечника, то здесь прослеживается более или менее устойчивая тенденция. Прогнозируемый уровень цен колеблется в пределах 7-8 руб./кг. При этом в Ростовской области цены на подсолнечник по прогнозам на 10-20% окажутся выше, чем в соседнем регионе.

В заключении следует отметить, что полученные прогнозные цены на сельскохозяйственную продукцию целесообразно использовать при планировании деятельности предприятия лишь на краткосрочную или среднесрочную перспективу, поскольку цены складываются под влиянием многих факторов, которые трудно учесть и локализовать во времени с точки зрения возможности их предвидения. Поэтому прогнозные цены требуют постоянного уточнения с учетом сложившейся динамики цен.

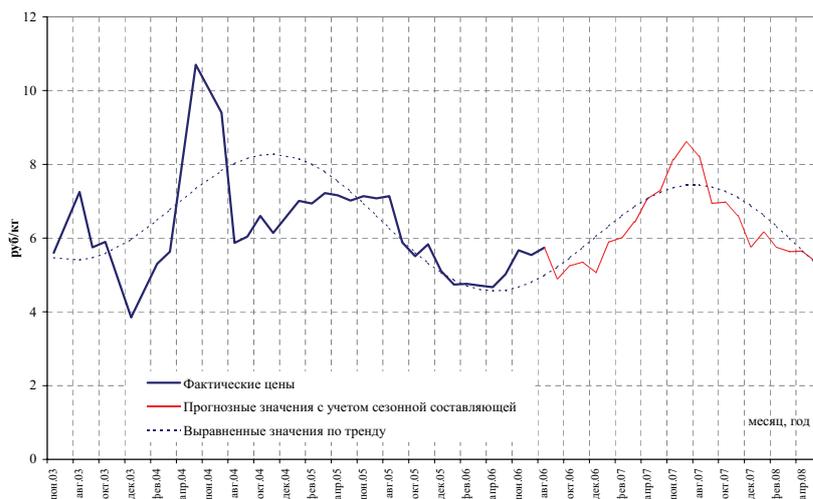


Рис. 2. Прогноз цен реализации подсолнечника (в целом по РФ).

ЛИТЕРАТУРА

1. Кендалл М. Временные ряды. М.: Финансы и статистика, 1981.
2. Михе́дькин А. Зерновые перспективы Южного федерального округа в 2005–2006 гг. // Материалы официального сайта Информационно-аналитического агентства “АПК-Информ” <http://www.apk-inform.com/showart.php?id=25441>
3. Социально-экономическое положение России. М.: Госкомстат РФ, 2004. Вып. 1–6.

КУЛУМБЕТОВА Л.Б.

ИПОТЕЧНОЕ ЖИЛИЩНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕХАНИЗМ РЕШЕНИЯ ЖИЛИЩНОЙ ПРОБЛЕМЫ

Жилищная проблема является одной из сложнейших для любой страны. Ее решение и формирование рынка жилья имеет ключевое значение в развитии экономики и успехе рыночных реформ. В Казахстане вопрос обеспеченности жильем в настоящее время стоит очень остро: жилье по-прежнему остается товаром, недоступным большинству населения. Средняя обеспеченность населения жильем находится на сравнительно низком уровне – 17–18 кв.м на человека. Для сравнения: в России – 19,3 кв.м, в Германии – 35 кв.м, в Швеции, Норвегии и Канаде – 40 кв.м, в США – 70 кв.м [10, с. 3].

Наряду с этим, качественные характеристики жилья не всегда соответствуют требованиям стандартов. За период с 1990 по 2005 годы объемы жилищного строительства в стране сократились в 1,6 раза. Проблема усугубляется катастрофическим старением жилья: в течение последних лет объем вводимого жилья равняется объему выбывающих из жилищного фонда ветхих и аварийных домов, что не обеспечивает даже простого воспроизводства жилищного фонда. В силу низкого уровня доходов основной массы населения приобретение нового жилья за счет собственных средств для большинства казахстанцев невозможно. В настоящее время в улучшении жилищных условий нуждается около 70% населения республики, и только около 10–12% населения могут приобрести жилье за счет собственных средств [3].

В большинстве стран мира преобладающим способом решения жилищной проблемы стало приобретение жилья гражданами с привлечением средств ипотечного жилищного кредита. Ипо-

течное кредитование является эффективным способом привлечения инвестиций населения в жилищную сферу, так как позволяет согласовать интересы населения в улучшении жилищных условий, банков – в эффективной и прибыльной работе, строительного комплекса – в ритмичной загрузке производства и государства, заинтересованного в экономическом росте [9].

Ипотечное кредитование является одним из эффективных видов инвестирования в экономику значительных по размеру капиталов на долгосрочной основе. Наряду с этим, ипотека при наличии определенных экономических условий может стать эффективным инструментом стимулирования банковских инвестиций. Кроме того, ипотечные кредиты способствуют обеспечению непрерывности процесса производства в строительстве. Ипотечный кредит в значительной степени способствует эффективному функционированию строительной отрасли.

Таким образом, эффективное ипотечное кредитование оказывает положительное влияние на развитие практически всех отраслей хозяйства, стимулирует экономический рост.

В настоящее время Казахстан является одной из наиболее активных стран СНГ, развивающих ипотечное жилищное кредитование. Объем ипотечных кредитов, выданных банками населению, к концу 2006 года превысил 396 млрд. тенге [8].

В стране сформированы законодательные основы функционирования рынка ипотечных кредитов: принят Указ Президента Республики Казахстан, имеющий силу закона, от 23 декабря 1995 г. «Об ипотеке недвижимого имущества»; Закон от 2 июля 2003 г. «О рынке ценных бумаг»; Концепция долгосрочного финансирования жилищного строительства и развития системы ипотечного кредитования в Республике Казахстан, одобренная Постановлением Правительства Республики Казахстан от 21 августа 2000 года.

В соответствии с указанной Концепцией Национальным Банком в 2000 году создана Казахстанская Ипотечная компания, осуществляющая рефинансирование кредиторов, выдающих долгосрочные ипотечные кредиты населению. В 2003 году был образован Фонд гарантирования ипотечных кредитов, основные задачи которого заключаются в создании благоприятных условий для продления сроков по ипотечным кредитам, снижения их процентных ставок, увеличения размеров кредитов и снижения первоначального взноса при получении кредитов.

Таким образом, основной целью внедрения системы жилищного финансирования, в том числе ипотечного жилищного кредитования, является увеличение объема платежеспособного спроса на жилье.

Однако, несмотря на принимаемые государством меры, жилищное ипотечное кредитование в Казахстане еще не стало тем механизмом, с помощью которого население могло бы решить жилищную проблему. В ходе исследования нами выявлен ряд проблем, сдерживающих дальнейшее развитие ипотеки. Во-первых, это проблемы макроэкономического характера: долгосрочное кредитование в Казахстане обусловлено высокими финансовыми и кредитными рисками. Денежная система страны сильно зависит от американского доллара, для экономики характерен низкий уровень доверия между субъектами.

Также существуют проблемы, связанные с привлечением средств в систему ипотечного кредитования и функционирования рынка ипотечных ценных бумаг. Собственные средства банков весьма ограничены, лишь считанные единицы казахстанских банков способны выделить сколько-нибудь значимые фонды на развитие операций долгосрочного кредитования. Западные инвесторы видят перспективы развития в Казахстане розничного кредитования, поэтому готовы вкладывать финансовые ресурсы в этот вид бизнеса, причем объем такого финансирования ограничивается устойчивостью казахстанской банковской системы и общим инвестиционным климатом в стране. Проблема с законодательным обеспечением операций по выпуску ценных бумаг с ипотечным покрытием также окончательно не решена.

Важной проблемой развития казахстанскими банками ипотечного жилищного кредитования является наличие существенных затрат на организацию и внедрение эффективной технологии кредитования. В связи с наличием теневого сектора в экономике, отсутствием системы кредитных бюро, отсутствием у населения кредитной культуры, наличием трудностей с обращением взыскания на заложенное имущество и, как следствие, громоздких схем оформления ипотечных сделок даже крупные банки, имеющие возможность привлекать долгосрочные финансовые ресурсы для обеспечения ипотечного кредитования, испытывают трудности с развитием данного вида бизнеса. В связи с высокой долей неофициальных доходов для банка возникает экономическая и, отчасти, моральная проблема. Банки вынуждены подстраивать-

ся под текущую ситуацию на рынке труда и разрабатывать механизмы и технологии работы с заемщиками, высокий уровень доходов которых не может быть подтвержден документально. Результатом является усложнение процедуры анализа кредитоспособности заемщиков, технологии предоставления кредитов, увеличение сроков рассмотрения кредитных заявок.

Дальнейшее развитие ипотеки сдерживается высокой стоимостью заемных средств. Несмотря на некоторое снижение ставок вознаграждения по ипотечным кредитам (с 21–22% до 13–15%), уровень процентной ставки в стране все еще остается довольно высоким. Сегодня ипотеку можно взять под 12–13% годовых, но за счет дополнительных выплат на деле она достигает 16–17%. Процентные ставки в большинстве стран Европейского союза разнятся незначительно и начинаются от 3,5% годовых. Например, испанцы берут ипотечные кредиты по 4,25–4,5% годовых. На греческой части Кипра ставки примерно 7% в кипрских фунтах и 5% в евро. В дорогой Великобритании ипотеку можно взять от 5,7 до 6,9% в фунтах стерлингах, в Болгарии 8–9% в долларах, в Эмиратах – 6–7% [4]. Как видно из примера, разница между ставками в Казахстане и других странах мира весьма существенная.

Представители ведущих казахстанских банков (Банка Туран Алем, Казкоммерцбанка, Альянс Банка) заявили о том, что в настоящее время невозможно значительно снизить ставки по ипотечным кредитам из-за высокой стоимости привлекаемых депозитных ресурсов и высокого уровня финансовых рисков. Кроме того, на уровень процентной ставки также влияют уровень инфляции и ставка рефинансирования, определяемая Национальным банком РК. Снижение процентов по ипотечным кредитам ниже уровня инфляции и ставки рефинансирования в принципе невозможно. На практике ипотечная ставка может быть равна и ставки рефинансирования, но в таком случае банкам, устанавливающим ее, придется выплачивать дополнительные налоги, а этого, понятно, никто делать не собирается. Ставка рефинансирования отражает реальный уровень инфляции в стране. С учетом этого аналитики полагают, что для снижения процентных ставок до 6–7% нужно удерживать инфляцию на уровне 4–5% [7].

Добиться снижения процентных ставок, по мнению специалистов, можно путем субсидирования процента по ипотечным кредитам за счет дополнительных доходов бюджета. Очевидно, что в ближайшее время снизить ставку по ипотечным кредитам будет возможным только при государственной поддержке.

Развитие ипотечного кредитования зависит от ряда факторов, основными из которых являются не только условия предоставления кредитов, но и благосостояние населения и рыночная стоимость жилья.

Жилищная проблема в Казахстане непосредственно связана с неплатежеспособностью основной части населения. Экономическое развитие страны на протяжении последних пяти-шести лет способствовало проявлению некоторых положительных тенденций в формировании платежеспособного спроса на жилье: происходит постоянный рост доходов населения в денежной форме на фоне стабильного темпа инфляции, вследствие чего высвобождаются ресурсы для создания сбережений (таблица 1).

Таблица 1

Динамика роста денежных доходов населения Казахстана

Показатели	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Среднемесячная номинальная заработная плата (тенге)	14374	17303	20323	23128	28329	34060	42452
Индекс номинальной зарплаты, %	121,2	120,4	117,5	113,8	122,5	120,2	116,3
Индекс реальной зарплаты, %	107,1	111,4	110,9	107,0	114,6	111,7	107,3
Среднегодовой номинальный денежный доход, тенге	47795	92040	107495	126395	153804	185556	234528
Индекс номинального денежного дохода, %	110,2	119,9	113,6	117,6	121,7	120,5	115,9
Индекс реального денежного дохода, %	97,3	111,3	110,3	110,5	113,9	121,1	107,0

Наряду с этим, растет прослойка населения со средними доходами (400-1000 долл. США в месяц на домохозяйство). Эти люди не могут позволить себе купить квартиру, но они вполне могут стать собственниками жилья, используя систему ипотечного жилищного кредитования.

Наметившаяся в последние годы тенденция роста реальных доходов населения и постепенного формирования среднего класса за счет сокращения доли населения, живущего за чертой бедности, будет способствовать активизации процессов сбережения и накопления, что выступает необходимым условием для привлечения свободных средств населения в жилищно-строительную сферу. В этой связи актуальной задачей государственной политики в ближайшее время является создание условий, активизирующих процесс трансформации сбережений населения в инвестиции, направляемые в жилищное строительство и реальный сектор экономики.

Следует отметить, что, несмотря на некоторый рост благосостояния населения республики, существует большая разница между размерами текущих денежных доходов и относительно высокими ценами на жилую недвижимость. Индекс доступности жилья, рассчитанный нами как отношение средней рыночной стоимости жилья к среднегодовому доходу семьи, в 2006 году составил 6,3. То есть средней казахстанской семье из трех человек, где двое работающих и один ребенок, для покупки квартиры общей площадью 54 кв.м потребуются сберегать весь свой доход свыше 6 лет. А если учесть, что семье нужно питаться, одеваться, оплачивать коммунальные, образовательные, транспортные и другие услуги, этот срок увеличивается до 12-13 лет. Сравнительный анализ индексов доступности жилья разных стран показал, что приобрести квартиру среднестатистический житель России может где-то через 4,3 года, Японии – через 3,6 лет, Англии – через 3,3 года, США – через 2 года [6].

Мировой опыт свидетельствует о том, что ипотечный жилищный кредит позволяет разрешить противоречия между высокими ценами на недвижимость и текущими доходами населения; денежными накоплениями у одной группы экономических субъектов и необходимостью их использования у другой.

Однако массовое развитие ипотеки сдерживает недостаточное предложение доступного жилья. Несмотря на то, что в стране ежегодно возводится около 5 млн. кв. м жилья, обеспеченность жильем остается на довольно низком уровне. По мнению специалистов, чтобы адекватно покрывать существующую потребность и заменять ветхое и аварийное жилье, необходимо возводить не менее 10-12 млн. кв.м в год (при социальной норме 18 кв.м на человека) [1].

Следует помнить, что рынки жилья и ипотечного кредитования находятся в тесной взаимосвязи. Спрос населения на ипотечные кредиты невозможно удовлетворить, не имея, с одной стороны, достаточного предложения различных банковских кредитных продуктов и, с другой - полноты ассортимента жилья, которое можно приобрести с помощью заёмных средств.

Кроме того, в последние годы в стране наблюдается ярко выраженная тенденция роста рыночных цен на жилую недвижимость. К примеру, за последние пять лет стоимость жилья в целом по республике выросла в среднем в 10 раз, причем наибольший рост приходился на Алматы и Астану. В мировой практике нормальной считается ситуация, когда стоимость приобретаемого жилья не превышает совокупный пятилетний доход семьи [5]. В Казахстане же новые квартиры по стоимости равны 25-30-летнему среднему семейному бюджету.

В связи с этим, на наш взгляд, работа по повышению доступности ипотеки должна вестись параллельно со строительством доступного жилья. Увеличение объемов строительства жилья, в свою очередь, приведет к росту рабочих мест и, следовательно, к росту уровня доходов работающего населения.

Резюмируя изложенное, можно сделать вывод о том, что удешевление ипотеки, увеличение объемов предложения жилья и снижение себестоимости строительства, повышение благосостояния населения, создание эффективного рынка ипотечного кредитования – все это может способствовать улучшению жилищных условий населения, стимулированию спроса на рынке недвижимости и строительства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бейсекеева А. Потребность в жилье: сколько нужно? // Жилищное строительство Казахстана. 2006. № 5(79).
2. Еденбаев Е. Риски банковской системы, связанные с финансированием операций с недвижимостью // РЦБК. 2005. № 15.
3. Ермагамбетов С. Выше крыши // Караван. 2006. № 41.

4. *Ермагамбетов С.* Ипотека: почему так дорого? // Караван. 2006. № 46.
5. Ипотека решит лишь часть проблемы жилья в России // РИА «Новости». 2006. 18 апреля.
6. *Мусабаева А.* Кризис не предполагается // Строительный вестник (Астана). 2005. № 33(78).
7. *Нечаев С.* Ипотечные ставки: равенство на инфляцию // Газета М2. 2006. 16 августа.
8. Статистический бюллетень. 2006. № 12(145) // nationalbank.kz
9. *Тлеуберген Д.* Развитие системы ипотечного кредитования в экономике Казахстана // Analytic. 2005. № 4.
10. *Тыртышов Ю.П.* Проблемы формирования рынка доступного жилья в Российской Федерации // Жилищное строительство. 2005. № 11.

КУНАХ Ю.В.

МЕТОДИКА ВНЕДРЕНИЯ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В СИСТЕМУ УПРАВЛЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Экономический вестник Ростовского государственного университета

2007 Том 5 № 3

♦

Внедрение системы бюджетирования позволит повысить качество управления предприятием, но для этого необходимо грамотно организовать процесс постановки бюджетирования, который включает разработку организационной и финансовой структуры, управленческого учета, бюджетной структуры.

Организационная структура должна соответствовать следующим требованиям: оперативное поступление достоверной информации, полный учет имеющихся ресурсов, координация работы всех подразделений организации, установление ответственности за выполнение плановых заданий [2, 3].

Формирование организационной структуры должно осуществляться с учетом концентрации полномочий, направления потоков принятия решений, характеристики окружающей среды. Кроме того, в организационной структуре необходимо сразу предусмотреть отдел, который будет отвечать за бюджетное управление и всю систему планирования.

На основе организационной структуры предприятия создается финансовая структура, отсутствие которой делает постановку бюджетирования невозможной. Она создается для управления процессом достижения целей и является комбинацией ответственности за результаты деятельности и организационной структуры, претерпевающая следующие изменения:

- каждое подразделение диагностируется по критерию финансовой ответственности;
- финансовая структура выстраивается из центров финансовой ответственности (ЦФО), которые связываются в определенную иерархию.

По мнению В.Е. Хруцкого, Т.В. Сизовой и В.В. Гамаюнова, финансовая структура – это набор бизнесов или других сфер финансовой ответственности, распределенных между структурными подразделениями организации, выступающих в качестве объектов бюджетирования и управленческого учета [3].

Процесс формирования финансовой структуры включает:

1. Составление перечня видов деятельности организации.
2. Формирование и структурирование ЦФО - структурных подразделений, осуществляющих определенный набор хозяйственных операций, способствующих оказывать непосредственное воздействие на расходы и \или доходы от этих операций и отвечающих за величину данных расходов и \или доходов.

На предприятиях может существовать несколько видов центров:

1. Центры финансовой ответственности - подразделение, которое ведет учет установленных для него показателей доходов и \или расходов, но не отвечает за их величину:
 - центры дохода отвечают за доход, который они приносят фирме за счет своей деятельности;
 - центры затрат – подразделения, которые для выполнения своих функциональных обязанностей потребляют различные ресурсы;

- центры прибыли отвечают перед руководством суммой заработанной прибыли, но контролируют как доходную, так и расходную сторону своей деятельности по отношению ко всему предприятию;
- центры инвестиций отвечают за объем заработной прибыли;
- центры маржинального дохода несут ответственность за величину получаемого маржинального дохода по видам деятельности.

2. Центры финансового учета - центры затрат не входящие в центры маржинального дохода.

Порядок формирования состава ЦФО включает составление иерархического списка ЦФО с группировками по типам и поэтапное выделение ЦФО, которое может осуществляться одним из трех вариантов:

- из одного подразделения,
- путем объединения нескольких подразделений,
- путем выделения из одного подразделения, двух или более частей, каждая из которых получает статус отдельного ЦФО.

3. Установку персональной ответственности за ЦФО, включающей распределение прав и персональной ответственности должностных лиц предприятия за деятельность ЦФО. Лучше руководителями назначались менеджеров, входящие в состав ЦФО, так как они знакомы с характером деятельности центра.

4. Диагностику типов ЦФО, складывающуюся из анализа правильности отнесения организационных звеньев к определенному ранее типу ЦФО, которая может осуществляться одним из следующих способов:

- составление максимально расширенного перечня возможных на данном предприятии типов ЦФО с тем, чтобы в процессе диагностики реальных подразделений уточнить уровень и характер их полномочий;
- составление перечня желаемых типов ЦФО и в случае расхождения реального уровня полномочий подразделений с его предполагаемым типом скорректировать полномочия.

5. Создание положения о финансовой структуре, в котором устанавливаются порядок разработки и изменения положения, принципы формирования финансовой структуры, перечень ЦФО с классификацией по типам.

Особое внимание в процессе формирования финансовой структуры следует уделять обеспечению взаимодействия между ЦФО, что оказывает положительное влияние на эффективность бюджетного процесса.

При завершении формирования финансовой структуры необходимо перейти к следующему этапу – постановка управленческого учета.

Управленческий учет играет ведущую роль в бюджетном управлении предприятием, так как обеспечивает его соответствующей плановой и фактической информацией необходимой для обоснования принимаемых решений.

Система управленческой информации должна обеспечивать возможность осуществлять активное руководство деятельностью организации [6].

Для постановки управленческого учета необходимо выполнить следующие шаги [4]:

1. Формулировка определений в отношении имущества, капитала, финансовых операций отличающихся от бухгалтерских, так как из-за специфики предприятия между ними будут расхождения.
2. Формулировка критериев классификаций активов, пассивов и операций, которые отсутствуют в бухгалтерском учете.
3. Разработка принципов и методики отражения операций в управленческом учете.
4. Утверждение порядка документарного отражения различных операций.

После завершения постановки управленческого учета необходимо подготовить приказ об управленческой учетной политике, являющейся регламентным документом, определяющим принципы, методы и процедуру ведения управленческого учета на предприятии.

В приказе необходимо описать теорию, организационные принципы, методы и основные правила ведения управленческого учета в рамках бюджетного управления.

Завершающим этапом постановки бюджетного управления является разработка бюджетной структуры предприятия, которая включает:

- создание бюджетного комитета;
- разработку положения о бюджетировании;
- создание регламента бюджетирования.

Бюджетный комитет - это рабочий орган, призванный осуществлять процесс бюджетирования, разрабатывать его методическое обеспечение и регламент, обобщать данные частных бюджетов, подготавливать совместно с соответствующими функциональными подразделениями проект бюджета и представлять его на утверждение руководства [1].

Во главе бюджетного комитета должен стоять руководитель организации, а взаимодействие между различными участниками и функциями бюджетного комитета должен осуществлять финансовый директор.

Основными функциями бюджетного комитета являются:

1. Постановка бюджетного задания на текущий период путем трансформации стратегических целей предприятия в серию операционных бюджетов;
2. Решение текущих вопросов по организации бюджетного управления;
3. Утверждение бюджетов подразделений и разработка сводного бюджета;
4. Контроль за выполнением бюджетов подразделениями и предприятием;
5. Рассмотрение отчетов о выполнении бюджетов, анализ существенных отклонений, выявление и проверка причин расхождения;
6. Разрешение конфликтов, возникающих между участниками бюджетного управления в процессе функционирования бюджетной системы, касающихся;
7. Рассмотрение и утверждение рекомендаций на следующий бюджетный период;
8. Представление высшему руководству предприятия оперативных данных, необходимых для осуществления стратегического планирования.

Положение о бюджетировании – это документ, отражающий текущее состояние структуры бюджетного управления, порядок ее создания и изменения.

Разработка положения о бюджетном управлении и регламента бюджетирования, позволяет:

- систематизировать бюджетный процесс и повысить эффективность бюджетирования в реализации стратегического управления и достижения целей предприятия;
- организовывать эффективное взаимодействие всех бюджетных единиц;
- устанавливать график составления, предоставления, рассмотрения и утверждения бюджетов организации;
- обеспечивать взаимосвязь между участниками бюджетного управления;
- распределять полномочия и ответственность подразделений за выполнение предписанных им бюджетных процедур.

Бюджетный регламент - совокупность установленных в организации процедур, стандартов, нормативов, определяющих порядок организации бюджетирования.

Главная задача бюджетного регламента, по мнению В.Е. Хруцкого, состоит в обеспечении возможности контроля исполнения бюджетов различных видов и уровней управления [8].

Бюджетный регламент включает:

1. Разработку бюджетного периода, на который составляются, корректируются и контролируются бюджеты. При этом его желательно делить на директивную и индикативную части периода.
2. Принятие графика разработки, согласования, представления, консолидации и утверждения бюджетов различных уровней;
3. Разработку показателей оценки деятельности подразделений и методов стимулирования выполнения бюджетных показателей.
4. Разработку системы отчетов об исполнении ранее разработанных и утвержденных бюджетов, которая позволила бы проводить анализ бюджетного управления и подготавливать текущие решения по деятельности предприятия.

Молокова Е. И. предлагает следующую классификацию отчетов [5]: сводные, по центрам ответственности, по видам деятельности, которые подразделяются на основные, торговые, финансовые и инвестиционные.

5. Утверждение контроля исполнения бюджета;

Предоставляемые руководству и бюджетному комитету отчеты о выполнении бюджетов служат основой контроля за деятельностью подразделений. По мнению В.Е. Хруцкого

контроллинг – система внутреннего контроля и оценки исполнения бюджета, включающая всю структуру формальных и (или) неформальных процедур, предназначенных для анализа и оценки эффективности управления ресурсами, затратами, обязательствами структурных подразделений и компании в целом в течение бюджетного периода [8].

б. Утверждение порядка автоматизации процесса бюджетного управления, который позволяет не только осуществлять прогнозирование деятельности предприятия, но и постановку управленческого учета, призванного оперативно информировать руководство о ходе ранее принятых бюджетов, тем самым повысить эффективность стратегического управления предприятием.

П.А. Фомин предлагает классифицировать автоматизированные системы бюджетного управления на две группы [7]:

- программно-методические разработки, состоящие из набора шаблонов для MS Excel, обладающие низкой стоимостью и высокой гибкостью в осуществлении финансовых расчетов, но ограничивающие групповую работу;
- специализированное программное обеспечение, которое позволяет экономить время и снижает число ошибок в расчетах и корректировках, однако характеризуются высокой стоимостью.

Сегодня в России существует достаточно обширный рынок автоматизированных систем бюджетирования, наиболее распространенными являются следующие программные продукты: Oracle Financial Analyzer, Hyperion Pillar, Adaytum e.Planning Analyst, SAS Planning, Comshare MPC, Инталев: Бюджетное управление, VJet (ПГ), КИС: Бюджетирование, BusinessBuilder Application, BPlan.

Таким образом, для успешного внедрения бюджетного управления в деятельность организации необходимо соблюдать выше изложенную методику постановки бюджетирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аньшин В.М., Царьков И.Н., Яковлева А.Ю. Бюджетирование в компании: Современные технологии постановки и развития: Учеб. пособие. М.: Дело, 2005.
2. Беляев А., Игнатушенко Н. Аудиторский услуги по рационализации финансовых потоков организации // Аудитор. 1999. № 4.
3. Бесшапошников А., Ивлон В., Попова Т. Система управления организацией как фактор успеха информационной системы // Аудитор. 1998. № 5.
4. Добровольский Е., Карabanов Б., Боровков П., Глухов Е., Бреслаев Е. Бюджетирование шаг за шагом. СПб.: Питер, 2005.
5. Молокова Е.И. Бюджетирование в системе управления финансами организации: Дисс. ... канд. экон. наук. 08.00.10. Ставрополь, 2006.
6. Принципы постановки бюджетной системы управления финансами // http://www.big.spb.ru/consulting/consulting_projects/finance/planing_metod.shtml
7. Фомин П.А. Бюджетирование – теория и практика производственно-финансового планирования и анализа // Финансы и кредит. 2003. № 1(115).
8. Хруцкий В.Е., Сизова Т.В., Гамаюнов В.В. Внутрифирменное бюджетирование: Настольная книга по постановке планирования. М.: Финансы и статистика, 2003.

КУРГАНОВА И.В.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ТРАНСФОРМАЦИИ СФЕРЫ ОБРАЗОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ИЗМЕНЕНИЯ ЕЕ МАКРО- И МИКРОСРЕДЫ

Предпосылкой способности общества к модернизации, восприятию новых реалий и идей является обращение к человеку как главной производительной силе общества. Это влечет за собой спрос на обновление и расширение знаний, на работников нового типа. Новое обще-

ство не ограничивается технологическими нововведениями и включает в себя ряд факторов, определяющих качественно новое состояние общества: высокие стандарты потребления и высокие требования к вовлеченным в производственный процесс людям и, как следствие, модификация стимулов и мотивов деятельности. Творческие производительные силы человека в современной экономике реализуются в форме человеческого капитала, а образование является одной из основных форм его создания и накопления, поэтому в последнее время роль и значение образования стали рассматриваться с позиции влияния на экономику страны. Образование в настоящее время – объект перспективных и чрезвычайно важных инвестиций, состояние и эффективность работы которого определит в ближайшее десятилетие облик государства (его экономический и производственный потенциал, обороноспособность, жизненный уровень граждан, международный статус).

Интеллектуальный потенциал нации становится определяющим фактором возможности прогрессивного развития общества, а его снижение представляет собой реальную угрозу для национальной экономической безопасности страны, причем со значительным экстервальным и интервальным мультипликативными эффектами. Однако в этом направлении существует ряд проблем, которые требуют своего доктринального разрешения, основанного на признании тезиса не только об определяющей роли образования в развитии экономики государства, но и о необходимости опережающего развития системы образования в целом.

Все это, безусловно, потребует дополнительных и весьма значительных инвестиций в человеческий капитал на этапе постиндустриального развития информационного общества под воздействием изменений в содержании образования в условиях его непрерывности и глобализации, а альтернативные издержки игнорирования этой насущной необходимости будут куда как более высоки, ибо общество, которое жалеет средства на развитие всех без исключения видов и форм развития образования, неминуемо обречено на вечно «догоняюще-мобилизационный тип развития». Приходится с горечью констатировать, что на определенном этапе экономика России вошла в стадию ускоренной деиндустриализации и утраты способности к инновационному типу развития.

Сход России с постиндустриальной траектории как всемирной парадигмы исторического прогресса чреват потерей национальной образовательной безопасности как составной части национальной экономической безопасности. Успешное реформирование современного российского образования стало макрорыночным приоритетом и детерминантой интеграции России в мировую экономику.

За годы реформ в России заметно возрос интерес к получению качественного, в том числе высшего, образования. Это проявилось как в росте желающих получить дипломы престижных зарубежных учебных заведений, так и в увеличении численности студентов высших учебных заведений (вузов) и числа самих вузов в России. Этот процесс при ближайшем рассмотрении его количественных и качественных параметров порожден растущим пониманием того, что в новой парадигме общественно-экономического развития высшее образование является не только ценностью само по себе, не только все более важным условием социальной и профессиональной мобильности и получения определенного социального статуса для индивида, но и существенным фактором человеческого измерения безопасности для общества в целом.

Во многом данные процессы упираются в финансово-экономические проблемы, которые ждут своего решения, ибо традиционно образование рассматривалось с точки зрения интереса личности, необходимости обеспечения исторической преемственности поколений, развития культуры, воспитания гражданина, подготовки кадров и т. д. Вполне закономерно, что с переходом на рыночные отношения роль и значение образования теперь уже как отрасли экономики все чаще стали рассматриваться с позиции его влияния на экономику страны в целом.

Превращение образования в отрасль экономики привело к тому, что образование начало жить и развиваться по ее законам. Под воздействием проникновения рыночных отношений во все сферы социальной жизни в последние годы в России активно формируются экономические инновации в области образования, такие, как: появляются новые механизмы финансирования образования посредством заключения договоров с корпоративными клиентами; введено налоговое стимулирование инвестиций в сферу образования, в том числе налоговые вычеты у физических лиц, получающих платное образование; утверждаются новые принци-

пы и схемы оплаты труда в сфере образования; совершенствуется механизм, улавливающий эффект экономии от роста масштабов образовательной деятельности.

Освоение экономических инноваций происходит в условиях развития рыночных отношений в сфере образования. Распространение образовательных инноваций ведет к значительному расширению рынка образовательных продуктов и услуг, поскольку резко возрастает число потребителей образовательных услуг и спрос на качественное образование независимо от его стоимости; существенно увеличивается и резко диверсифицируется предложение образовательных продуктов и услуг; усиливается и обостряется конкуренция в сфере образовательных продуктов и услуг с параллельным уходом части услуг в теневую экономику.

Использование Internet-ресурсов, современных компьютерных и телекоммуникационных технологий по своей сути способствуют институционализации и расширению образовательного пространства и изменению его конфигурации, его глобализации, привлечению обучаемых индифферентно к территориальным ограничениям и национальным границам, что ведет к становлению мирового рынка образовательных услуг.

В ходе становления информационного общества информация и знания в ходе информатизации приобретают статус основного капитала в нематериальной форме. Поскольку знание, образование приносят ренту, постольку за них необходимо платить. Вопросы, которые становятся актуальными, заключаются в том, кто получает выгоды от образования, а значит, кто должен за него платить, как определить количественные параметры этой выгоды, а значит, и распределить плату за образование между субъектами-выгодоприобретателями.

Превращение знаний в основной общественный капитал, возрастание выгод, связанных с получением значительной пользы, обусловленной образованием, все более способствует утверждению образования в качестве товара. При этом проявляется специфика образования как товара, которая заключается в том, что выгоды от него получают различные субъекты: тот человек, который потребляет этот товар, конкретное предприятие, на котором он работает, общество в целом. Эта специфика образования как товара является основанием для утверждения смешанного финансирования образования по сравнению с чисто государственным или с чисто частным, особенно на высших ступенях обучения. При этом смешанное финансирование становится все более предпочтительным как в государственных, так и в негосударственных учебных заведениях.

Менеджмент новой системы образования в России строится на принципах решения проблем развития системы образования на уровне не только образовательной системы, но и общегосударственной политики, а также на международном уровне: реализации принципа системности в менеджменте образования на всех уровнях; пересмотра роли и функций государства в финансировании и организации образования; развития рынка образовательных продуктов и услуг; пересмотра роли различных социальных институтов, в первую очередь, предприятий и семьи, в системе образования; пересмотра роли учебных заведений и самих обучающихся в организации процесса образования. В ходе создания, освоения и распространения инноваций в сфере образования формируется новая, современная система гибкого, индивидуализированного, созидającego знания в форме непрерывного образования человека в течение всей его жизни. Это – часть и проявление общемировой тенденции.

В основе современного образования лежат технологические инновации, современные компьютерные телекоммуникационные технологии. Важной особенностью менеджмента современного образования является то, что применение этих технологий сопровождается радикальными изменениями в педагогических методах приемах, в организации труда преподавателей и студентов, в экономических механизмах, и даже в теории и методологии современного образования. Проблема выбора технологий для современного образования предстает не как технологический вопрос, а как проблема инновационного менеджмента в сфере образования. Для ее эффективного решения необходимо регулировать связи между всеми подсистемами и элементами системы образования.

Новые подходы к управлению процессом преподавания в современном образовании выражаются в освоении и распространении таких организационных инноваций, как разделение преподавательского труда на составляющие векторы (выделение разработчиков содержания, тьюторов, специалистов по методам обучения, специалистов по контролю за ходом процесса обучения и т. п.), объединение преподавателей, специалистов по информационным техно-

логиям и организаторов учебного процесса в группы, команды, осуществляющие разработку и предоставление курсов дистанционного образования.

Активно проявляются новые подходы к организации образования при проведении целенаправленной политики по организации основанного на новых информационных технологиях образования в рамках традиционных учебных заведений; развитию инновационных подразделений в традиционных вузах. В сфере университетского образования - это развитие дистанционных и открытых университетов, консорциумов университетов, телеуниверситетов, виртуальных классов и университетов. Основные проблемы в этом отношении связаны с отсутствием в Федеральных законах "Об образовании", "О высшем и послевузовском образовании" такого принципиально важного понятия, как «дистанционное образование». Наиболее близкими к этому понятию являются используемые в законах понятия "заочная" и "очно-заочной формы обучения, "образовательная технология".

Слабость правовой основы применения инноваций в образовании является важным препятствием на пути его развития, которое сейчас преодолевается. Развитие современного образования в России происходит в тесной взаимосвязи со становлением и развитием образовательных продуктов и услуг. Это определяет специфику менеджмента в сфере образования.

Новые механизмы управления направлены на то, чтобы использование компьютерных и телекоммуникационных технологий в сфере образования и освоение технологических инноваций содействовало резкому росту числа потребителей образовательных продуктов и услуг; увеличению предложения продуктов и услуг в сфере образования в ходе развития новых форм обучения и получения неформального образования; развитию конкуренции между различными учебными заведениями, всеми, кто предлагает образовательные продукты и услуги, их борьбе за потребителя.

Каждый этап эволюции общества тесно связан с образованием как видом человеческой деятельности и как фундаментом общественно-экономического прогресса, и в силу этого определяет особенности образовательного процесса. Естественно, что нынешний — особый по глубине и значению период экономических, политических преобразований, всего общественного уклада жизни, - создает условия для формирования новых общественных связей и отношений, приспособления или создания новых образовательных систем и институтов.

Трансформационные процессы в экономике России совпали не только с общемировой тенденцией утверждения рыночных отношений в сфере распространения знаний и информации, но и со сменой парадигмы экономического образования. В ныне действующих государственных образовательных стандартах по неэкономическим специальностям, например, в педагогических вузах, произошло уменьшение количественных параметров наполняемости учебных планов экономическими дисциплинами. В результате у студентов резко уменьшились возможности адекватно подготовиться к условиям самостоятельного существования в рыночной экономике, с жесткими реалиями которой они столкнутся уже на этапе трудоустройства после окончания обучения. Именно на рынке труда, куда они попадут наравне с более опытными коллегами, они должны будут грамотно продемонстрировать свои конкурентные преимущества, суметь убедить потенциальных работодателей в наличии навыков рыночного мышления и в своем умении свободно ориентироваться в современной экономической ситуации. Подобное уменьшение, как представляется, идет вразрез с потребностями подготовки современных специалистов, тем более что у самих учащихся интерес к изучению экономики огромный, и это вполне объяснимо.

Именно сейчас мы существуем внутри ситуации изменения экономического поведения представителей всех социальных групп, когда переход к рыночной экономике сделал все население России стихийными экономистами, вынужденными решать ежедневно множество насущных экономических вопросов чуть ли не по наитию. Именно сейчас образование из подразделения непромышленной сферы превратилось в отрасль экономики, в сферу формирования человеческого капитала, но как можно эффективно делать инвестиции в этот капитал, если сами обучающиеся не будут владеть хотя бы прожиточным минимумом экономических знаний? Именно сейчас и именно экономика стала самой конфликтогенной и криминогенной сферой общественной жизни, и обучающимся надо открыто говорить об этом и готовить их к этому сразу, но ни в коем случае не пытаться донести до них основные экономические категории и законы в рамках урезанной сетки часов, чтобы тем самым навсегда

отбить у них охоту самостоятельно постигать науку и практику грамотного хозяйствования как дома, так и на работе.

По нашему мнению, модель экономического образования в России должна носить характер некоего синтеза: с одной стороны, учитывать общечеловеческие ценности, принципы и механизмы (социальное рыночное хозяйство, правовое государство, открытая экономика, корпоративность и др.), с другой – опираться на коренные российские подходы и традиции (государственный патернализм, мобилизационность, коллективизм, уникальное геополитическое положение, «догоняющую» ментальность и др.). Обоснование необходимости и срочности осуществления такого синтеза – актуальная задача российских обществоведов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон РФ «Об образовании» от 10.07.1992 № 3266-1-ФЗ (ред. от 21.07.2007) // Справочная правовая система «Консультант Плюс».
2. Закон РФ «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» от 19.07.1996 № 125-ФЗ // Справочная правовая система «Консультант Плюс».
3. Предисловие научного редактора // Рубикон. Межвуз. сборн. научных работ молодых ученых. Вып. 32. Ростов н/Д: Изд-во Рост. гос. ун-та, 2005.
4. Социально-профессиональные аспекты формирования квалифицированного специалиста в трансформационной экономике России: Сб. науч. тр. Рост. гос. пед. ун-та. Ростов н/Д: Изд-во РГПУ, 2004.

КУРКИНА Н.И.

НЕКОТОРЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ВЫСТАВОЧНОГО БИЗНЕСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Выставочный бизнес в России находится в стадии интенсивного развития. В настоящее время в стране постоянно возрастает количество предприятий – участников выставок. Все большее количество российских организаций стремится представить свою продукцию на зарубежных выставках.

Современная выставочно-ярмарочная деятельность – это многоуровневый процесс, обеспечивающий мобильность экономического развития товарных рынков, международных, внешнеэкономических и межрегиональных связей, посредством создания благоприятных условий для формирования информационного поля, рыночной инфраструктуры и финансовых потоков.

Ещё несколько лет назад выставочная деятельность в России была полностью подчинена государству и имела своей целью показ достижений народного хозяйства. Поэтому исследования в этой области носили эпизодический и бессистемный характер. Сегодня проведение торговых выставок и ярмарок является многоцелевым средством предпринимательской коммуникации и тесно связано с политической, экономической и технологической конъюнктурой. Это ставит перед экономической наукой задачу концептуального осмысления происходящих изменений в этой быстро прогрессирующей сфере хозяйственной деятельности.

Динамика развития выставочного бизнеса требует от российских фирм формирования собственной выставочной политики, квалифицированного выставочного менеджмента и маркетинга. С каждым годом эта проблема становится все актуальнее: предприятия, вкладывающие немалые средства в представление своей продукции на выставках и не получающие адекватной эффективности, готовы вкладывать деньги в качественный выставочный маркетинг. Перспективность выставочного маркетинга и рост потребности в квалифицированных кадрах очевиден: огромный производственный и интеллектуальный потенциал России слишком долго был исключен из мировой экономики. Одним из ключевых звеньев в процессе интеграции является участие России в международных выставках и, соответственно, развитие

выставочного менеджмента и маркетинга. Очевидно, что будущее выставочного маркетинга – за формализацией рынка выставочного бизнеса, созданием единой маркетинговой сети и объединением с мировыми ресурсами, формированием современных механизмов взаимодействия с государственными структурами.

Выставочно-ярмарочная деятельность относится к числу существенных факторов, стимулирующих развитие всех отраслей российской экономики, и приобретает качественно новое значение для поддержки отечественных товаропроизводителей и экспортеров в условиях подготовки к вступлению России в ВТО.

Идёт процесс формирования рынка выставочных услуг. Выставочно-ярмарочная деятельность превращается в один из важнейших инструментов торговой, инвестиционной, промышленной и внешнеэкономической политики страны.

Контроль государства за состоянием и развитием рынка предполагает регулируемое воздействие на хозяйственную деятельность самостоятельных предпринимателей, определение оснований и пределов публичного вмешательства в нее. Принятые в последние годы законы и иные правовые акты значительно усиливают роль государства в становлении рыночной экономики. С точки зрения содержания общий государственный контроль в сфере предпринимательства можно подразделить на требования: в области стандартов, ценового регулирования, официального статистического и бухгалтерского учета, свободы хозяйственной деятельности. Сюда же относится предварительный контроль над образованием субъектов предпринимательской деятельности. Положения об общем государственном контроле, так или иначе, обозначены в Конституции Российской Федерации.

Формирование системы регулирования выставочно-ярмарочной деятельности является задачей политической, экономической и национальной, при решении которой необходим комплекс правовых, организационных, научно-технических, производственно-технологических, проектных и финансовых мероприятий. Проблемы выставок требуют своего разрешения на различных уровнях управления: государственном, межрегиональном, региональном, местном.

В наши дни многие федеральные министерства РФ не просто курируют, а руководят подготовкой выставок. Это определяется желанием властей помочь главным отраслевым выставкам РФ, придать им больший размах, подкрепить своим авторитетом, сделать национально-ориентированными, в максимальной степени отвечающими потребностям экономики.

Регулирование на государственном уровне необходимо для проведения выставок общероссийского значения, которое основывается на специфике развития отраслей народного хозяйства. Закономерным должен являться тот факт, что выставки общероссийского значения проводятся в том регионе, где отрасль по проводимой выставочной тематике наиболее развита.

Выставки общероссийского значения должны иметь информационную поддержку на федеральном уровне, финансовую – из федерального бюджета.

Межрегиональное регулирование выставок вступает в силу при заинтересованности в проведении выставочного проекта нескольких регионов страны. В этом случае информационную и финансовую поддержку своим участникам оказывает администрация региона, заинтересованная в его представлении в данном выставочном проекте.

Мероприятия по развитию выставочного бизнеса в регионе систематизируются по основным направлениям поддержки и развития этой деятельности. Государственная поддержка со стороны администрации региона оказывается для обеспечения участия местных производителей в выставочно-ярмарочных мероприятиях, имеющих приоритетное значение для экономики отдельных отраслей и региона в целом с целью продвижения продукции предприятий региона на внутренние и внешние рынки. Финансовая поддержка осуществляется в пределах средств, предусматриваемых в региональном бюджете, а также за счет привлеченных средств спонсоров.

Административный региональный центр поддерживает выставки, имеющие региональное значение. Решение о государственной поддержке выставочно-ярмарочных мероприятий принимается главой администрации региона в установленном порядке. Основными критериями отбора выставочно-ярмарочных мероприятий для оказания государственной поддержки являются значимость мероприятия для экономики и престижа региона, а также продвижение на новые рынки товаропроизводителей, находящихся в тяжелом финансовом положении. Тематическую направленность выставок и содержательные приоритеты своей работы опреде-

ляет администрация региона. Выездные выставки регионального значения поддерживаются и формируются по такому же принципу, как и выставки общероссийского значения.

Государственная поддержка ориентирована, прежде всего, на международные, межрегиональные выставки и ярмарки, имеющие приоритетное значение для экономики региона, а также формирующие положительный имидж региона. Регулирование выставочной деятельности на местном уровне имеет большое значение для предотвращения «пересечений» мероприятий (проведение выставок одинаковой тематики, в близкие сроки и т. д.), дезориентации участников и посетителей, ослабления представительности и престижа выставок.

В настоящее время в Российской Федерации в отличие от целого ряда государств, таких как США, Италия, Испания, Египет и др., не существует единого правового акта, посвященного регулированию основных аспектов выставочно-ярмарочной деятельности. Различные возникающие вопросы у нас регулируются как законодательными актами общего характера, так и нормативными правовыми актами Правительства РФ, федеральных органов исполнительной власти и органов власти субъектов Российской Федерации.

На настоящем этапе одной из главных задач в области регулирования выставочно-ярмарочной деятельности является разработка единого нормативного правового акта с учетом соответствующего международного опыта.

Чтобы реально говорить о федеральном законе, нужно проделать большую предварительную работу. Сегодня концепция находится в стадии обсуждения, поскольку и в выставочном сообществе, и в системе торгово-промышленных палат многие неоднозначно относятся к самой необходимости принятия данного закона. Необходимо осуществить разработку законодательной базы выставочной деятельности, в частности основного закона, в котором были бы определены правовые, а также экономические основы становления, организации, функционирования и развития системы выставочной деятельности, содержались требования к порядку организации и проведения выставочных мероприятий.

Выставки становятся важным экономическим фактором регионального развития, поскольку от выставочной деятельности, кроме прямых доходов, местные бюджеты получают и косвенные доходы от инфраструктуры и увеличения производства у экспонентов, в том числе:

- доходы от организаций, связанных с обслуживанием участников и гостей выставок (гостиницы, рестораны, транспорт, связь и т. д.);
- увеличение общих затрат организаторов и экспонентов (реклама, информационно-рекламная литература, организация культурной программы и т. д.);
- создание новых рабочих мест.

Поскольку выставочная деятельность является одним из источников бюджета, то для ее стимулирования могут быть предприняты различные меры экономического характера, например:

- налоговые и иные тарифные льготы;
- льготное кредитование и финансирование;
- предоставление гарантий и иных преференций.

Оценка динамики выставочного бизнеса последних лет и становление механизмов государственного регулирования позволяют выделить следующие основные тенденции развития выставочного бизнеса в России:

1. Увеличение объемов выставочных мероприятий в регионах и, как следствие, некоторое снижение активности регионов по участию в крупных московских международных выставках.
2. Замедление роста числа мелких специализированных выставочных мероприятий. Объединение нескольких мелких выставочных мероприятий в одно путем слияния или поглощения.
3. Широкое вовлечение средств Интернета в процесс подготовки и проведения мероприятий, появление полноценных Интернет-экспозиций.
4. Увеличение рекламных бюджетов и повышение качества предоставляемых услуг за счет более узкой специализации компаний выставочного сервиса.

Развитие выставочной деятельности и ее законодательная формализация обуславливают необходимость разработки типового технологического процесса организации и проведения отраслевых, межотраслевых, тематических и специализированных выставок. Разработка типовой технологии возможна только на основе учета всех составляющих выставочного процесса, что достигается при анализе его интеграционных составляющих.

Динамичное развитие выставочного бизнеса и благоприятные перспективы его роста в дальнейшем обуславливают расширение и углубление законодательной базы. Укрепление нормативно-правовой базы выставочной деятельности должно обеспечить использование современных форм государственного регулирования в этой сфере экономики, создать условия для дальнейшего развития, одним из направлений которого является разработка типового технологического процесса выставочной деятельности, учитывающего интеграционные процессы в данной области.

ЛЕБЕДЬКО А.Г., КУЛЫНДЫШЕВА Н.В.

РЕСУРСЫ НЕФТИ И ГАЗА СЕВЕРО-КАВКАЗСКОЙ НЕФТЕГАЗОНОСНОЙ ПРОВИНЦИИ

Экономический вестник Ростовского государственного университета
2007 Том 5 №3 Часть 3

Новые экономические отношения в России определили не только организационную перестройку геологической службы, но и всей системы управления природными ресурсами. Изменился также, и стал более экономически обоснованным подход к проведению ГРП.

Изменившиеся экономические условия диктуют необходимость по новому оценивать ресурсную базу. Традиционными были геолого-тектонические критерии с выделением нефтегазоносных районов и областей. В настоящее время в первую очередь необходима оценка ресурсов углеводородного сырья по субъектам Российской Федерации, в ведении которых находится нераспределенный фонд недр.

В целом новые условия недропользования определяют комплексный подход к оценке ресурсов Северо-Кавказского региона и зоны шельфа южных морей. Имеющиеся данные (в том числе и анализ структуры запасов нефти) показывают, что в обустроенных нефтедобывающих районах Северного Кавказа и Прикаспия стоимость прироста запасов гораздо ниже, чем ГРП в удаленных регионах России.

Несмотря на длительную историю нефтегазодобычи на Северном Кавказе все еще высоки перспективы не только в освоении уже разведанных залежей и месторождений, но и в открытии новых. Достаточно сказать, что по современным прогнозным оценкам степень освоения начальных потенциальных ресурсов едва достигла 50%. Кроме того, выявлены новые направления поисково-разведочных работ в глубинных структурах.

На территории Предкавказья пробурено в общей сложности около 10000 скважин различного целевого назначения с объемом проходки более 25,5 млн.м.

Нефть. На балансе Северо-Кавказской нефтегазоносной провинции по состоянию на 01.01.2006 г. числится 242 месторождения с извлекаемыми запасами нефти кат. АВС₁ – 162,309 млн.т и 55,103 млн. т кат. С₂. Накопленная добыча в целом по провинции составляет 883,145 млн. т. Годовая добыча нефти в целом по Северо-Кавказской НГП за 2005 год достигла уровня 5431 тыс. т. Перспективные и прогнозные ресурсы провинции в сумме составляют 676,043 млн.т.

В пределах Северо-Кавказской провинции запасы нефти кат. АВС₁ и С₂ распределены неравномерно.

Основные **разведанные запасы** провинции (кат. АВС₁) сосредоточены на 188 разрабатываемых месторождениях и составляют 135,105 млн. т (83,2%), из них 99,93 млн.т нефти приходится на разрабатываемые залежи. Запасы кат. АВС₁ на 2-х подготовленных месторождениях составляют 84 тыс. т (0,1%), на 35-х разведываемых – 21,385 млн. т (13,2%) и на 17-ти законсервированных – 5,735 млн. т (3,5%).

По разрезу залежи углеводородов приурочены к 6-ти нефтегазоносным комплексам, где преобладающая часть запасов нефти провинции кат. АВС₁ приурочена к нижнемеловому – 45,7 млн. т (28,2%), неогеновому – 38,2 млн. т (23,5%), палеогеновому – 32 млн. т (19,7%) и к верхнемеловому – 27,2 млн. т (16,7%) нефтегазоносным комплексам. Остальные разведанные запасы содержатся в юрском – 14,7 млн. т (9,1%) и триасовом – 4,6 млн. т (2,8%) НГК. Основная часть запасов нефти кат. АВС₁ заключена в терригенных коллекторах и составляет 62,8%, в карбонатных коллекторах содержится 37,2% запасов.

Основные разведанные запасы провинции сосредоточены в Ставропольском (33,9%), Краснодарском (23,8%) краях и в Чеченской республике (23,2%). Меньшая часть запасов приходится на республики Ингушетию (4,9%), Калмыкию (4,3%), Кабардино-Балкарию (4,1%), Дагестан (3,7%) и Северную Осетию (2,1%).

Предварительно оцененные запасы. По степени промышленного освоения предварительно оцененные запасы провинции распределены следующим образом: 26,47 млн. т (48%) на разрабатываемых месторождениях (их них 11,951 млн.т нефти на разрабатываемых залежах); на подготовленных – 99 тыс. т (0,2%); на разведываемых – 26,76 млн. т (48,6%) и на законсервированных месторождениях – 1,774 млн. т (3,2%).

Преобладающее количество предварительно оцененных запасов нефти содержится в палеогеновом – 16,85 млн. т (30,6%), нижнемеловом – 11,4 млн. т (20,7%), в верхнемеловом – 9,9 млн. т (18%) и неогеновом – 9,3 млн. т (16,8%) комплексах. Остальная часть запасов кат. С₃ приурочена к юрскому – 7 млн. т (12,7%) и триасовому – 0,6 млн. т (1,2%) НГК. Основные запасы нефти кат. С₂ заключены в терригенных коллекторах и составляют 59%, в карбонатных коллекторах содержится 41% запасов.

Большая часть запасов кат. С₂ провинции сосредоточена в Ставропольском (51,9%) и Краснодарском (23,7%) краях. Остальная часть запасов приходится на Чеченскую республику (11,2%) и на республики Дагестан (7%), Ингушетию (3,2%), Калмыкию (2,9%) и Кабардино-Балкарию (0,1%).

Перспективные ресурсы нефти кат. С₃ провинции оценены в количестве 109,226 млн. т (с учётом коэффициента перевода, взятого для каждого субъекта провинции индивидуально).

Наибольшее количество перспективных ресурсов нефти провинции сосредоточено в палеогеновых отложениях – 49,8 млн.т (45,6%). Меньшая часть ресурсов кат. С₃ приходится на верхнемеловой – 20,3 млн.т (18,6%), юрский – 14,6 млн.т (13,4%), нижнемеловой – 11,8 млн.т (10,8%), триасовый – 7,7 млн.т (7%), неогеновый – 5,1 млн.т (4,6%) нефтегазоносные комплексы.

Основные ресурсы провинции содержатся в Краснодарском крае (50,3%), Республике Калмыкия (17,2%), Республике Дагестан (8,4%) и Чеченской республике (7,2%).

Прогнозные ресурсы нефти оценены по всем субъектам Северо-Кавказской НГП. В сумме они составляют 566,817 млн.т. Большая часть прогнозных ресурсов приходится на категорию Д₁ и составляет 69,2%, на категорию Д₂ приходится 30,8% нефти.

Основная доля ресурсов кат. Д₁ и Д₂ приходится на юрские – 199,2 млн. т (35,1%), верхнемеловые – 166,9 млн. т (29,5%) и нижнемеловые – 124,4 млн. т (21,9%) отложения.

Наибольшее количество прогнозных ресурсов провинции сосредоточено в Ставропольском крае (24,4%), Чечне (16,1%), Калмыкии (16%), Краснодарском крае (14,9%) и Республике Дагестан (12,6%).

Свободный газ. На балансе Северо-Кавказской нефтегазоносной провинции по состоянию на 01.01.2006 г. на 166 месторождениях с запасами свободного газа (включая газ газовых шапок) числится 262,381 млрд.м³ запасов кат. АВС₁ и 103,784 млрд.м³ кат. С₂. Накопленная добыча равна 696,480 млрд.м³. Годовая добыча свободного газа в целом по НГП за 2005 год достигла уровня 3,764 млрд.м³, потери газа при добыче составили 0,059 млн.м³. Перспективные и прогнозные ресурсы провинции в сумме составляют 1224,155 млрд.м³.

В пределах Северо-Кавказской провинции запасы свободного газа (включая газ газовых шапок) кат. АВС₁ и С₂ распределены неравномерно.

Основные разведанные запасы свободного газа и газовых шапок (кат. АВС₁) сосредоточены на 124 разрабатываемых месторождениях и составляют 240,132 млрд. м³ (91,5% от всех разведанных запасов провинции), из них запасы на разрабатываемых залежах – 172,382 млрд. м³, на неразрабатываемых залежах – 67,750 млрд. м³. Запасы кат. АВС₁ на 7 подготовленных месторождениях составляют 4,708 млрд. м³ (1,6%), на 14 разведываемых – 9,450 млрд. м³ (3,5%) и на 21 законсервированном – 8,091 млрд. м³ (6,5%).

По разрезу залежи углеводородов приурочены к 6-ти нефтегазоносным комплексам, где преобладающая часть запасов свободного газа провинции кат. АВС₁ приурочена к неогеновому – 79,547 млрд.м³ (30,3%), палеогеновому – 58,019 млрд.м³ (22,1%), нижнемеловому – 43,568 млрд.м³ (16,6%), юрскому – 43,480 млрд.м³ (16,6%) и верхнемеловому – 37,327 млрд. м³ (14,2%) комплексам. На долю триасового НГК приходится всего 0,440 млрд. м³ (0,2%) запасов свободного газа).

Основные разведанные запасы свободного газа (включая газ газовых шапок) сосредоточены в Краснодарском крае – 115,435 млрд. м³ (44% от всех разведанных запасов провинции), Республике Дагестан – 56,890 млрд. м³ (21,7%) и Ставропольском крае – 46,484 млрд. м³ (17,7%). Чуть меньшие запасы кат. АВС₁ сосредоточены в Ростовской области (в пределах СК НПП) – 16,420 млрд. м³ (6,3%) и Республике Адыгея – 16,270 млрд. м³ (6,2%). И совсем небольшой объем разведанных запасов приходится на Чеченскую республику – 4,689 млрд. м³ (1,8%), Калмыкию (в пределах СК НПП) – 4,453 млрд. м³ (1,7%), Астраханскую область – 1,654 млрд. м³ (0,6%) и Ингушетию – 0,086 млрд. м³.

Предварительно оцененные запасы. По степени промышленного освоения основные запасы свободного газа и газовых шапок кат. С₂ приходятся на разрабатываемые месторождения и составляют 77,925 млрд. м³ (75,1% от всех запасов кат. С₂ провинции), из них запасы на неразрабатываемых залежах – 65,180 млрд. м³. Остальные запасы распределены следующим образом: на подготовленных – 4,256 млрд. м³ (4,1%); на разведываемых – 11,108 млрд. м³ (10,7%) и на законсервированных месторождениях – 10,495 млрд. м³ (10,1%).

Преобладающее количество предварительно оцененных запасов провинции содержится в нижнемеловом – 39,706 млрд. м³ (38,3%), юрском – 22,891 млрд. м³ (22,1%), верхнемеловом – 19,566 млрд. м³ (18,8%), палеогеновом – 15,277 млрд. м³ (14,7%), неогеновом – 6,271 млрд. м³ (6%) и триасовому – 0,073 млрд. м³ (0,1%) нефтегазоносных комплексах.

Большая часть предварительно оцененных запасов свободного газа сосредоточена в Республике Дагестан – 54,980 млрд. м³ (53% от всех запасов кат. С₂ провинции), Чеченской республике – 18,321 млрд. м³ (17,7%), Ростовской области (в пределах СК НПП) – 13,167 млрд. м³ (12,7%) и Краснодарском крае – 10,319 млрд. м³ (9,9%). Остальные запасы кат. С₂ числятся на балансах Республики Адыгея – 3,543 млрд. м³ (3,4%), Ставропольского края – 2,809 млрд. м³ (2,7%) и Калмыкии (СК НПП) – 0,645 млрд. м³ (0,6%).

Перспективные ресурсы свободного газа кат. С₃ оценены в количестве 99,558 млрд. м³ (с учетом коэффициента перевода, взятого для каждого субъекта провинции индивидуально).

Наибольшее количество перспективных ресурсов приходится на верхнемеловые – 43,236 млрд. м³ (43,4% от всех перспективных ресурсов провинции) и юрские – 24,621 млрд. м³ (24,7%) отложения. Меньшая часть ресурсов кат. С₃ приурочена к триасовому – 9,832 млрд. м³ (9,9%), нижнемеловому – 9,426 млрд. м³ (9,5%), неогеновому – 6,872 млрд. м³ (6,9%) и палеогеновому – 5,571 млрд. м³ (5,6%) нефтегазоносным комплексам.

Из общего количества перспективных ресурсов провинции основной объем перевода ресурсов кат. С₃ в промышленные запасы имеют Республика Дагестан – 59,804 млрд. м³ или 60,1% (с учетом коэффициента перевода – 0,5), Республика Калмыкия (в пределах СК НПП) – 16,714 млрд. м³ (16,8%, коэффициент – 0,3) и Краснодарский край – 14,480 млрд. м³ (14,5%, коэффициент – 0,3). Остальные ресурсы сосредоточены в Чеченской республике – 4,771 млрд. м³ (4,8%, коэффициент – 0,5), Ростовской области (СК НПП) – 2,205 млрд. м³ (2,2%, коэффициент – 0,3) и Ставропольском крае – 1,584 млрд. м³ (1,6%, коэффициент – 0,3).

Прогнозные ресурсы свободного газа (кат. Д₁ и кат. Д₂) оценены по всем субъектам Северо-Кавказской НПП. В сумме они составляют 1169,297 млрд. м³ и почти поровну приходятся на кат. Д₁ (578,097 млрд. м³ или 49,4%) и кат. Д₂ (591,2 млрд. м³ или 50,6%).

Основная доля ресурсов кат. Д₁ и Д₂ приходится на юрские – 632,986 млрд. м³ (54,2%) и нижнемеловые – 223,396 млрд. м³ (19,1%) отложения. Меньшие ресурсы кат. Д₁+Д₂ приурочены к палеогеновому – 124,332 млрд. м³ (10,6%), неогеновому – 73,443 млрд. м³ (6,3%), верхнемеловому – 63,392 млрд. м³ (5,4%), триасовому – 33,748 млрд. м³ (2,9%) и палеозойскому (Ростовская область) – 18,000 млрд. м³ (1,5%) комплексам.

Основной объем ресурсов для воспроизводства сырьевой базы из группы D_1 сосредоточен в Краснодарском крае – 209,422 млрд. m^3 (36,2% от всех ресурсов кат. D_1 провинции), Дагестане – 113,472 млрд. m^3 (19,6%), Ставропольском крае – 69,884 млрд. m^3 (12,1%), Калмыкии (в пределах СК НГП) – 58,228 млрд. m^3 (10,1%) и Ростовской области (в пределах СК НГП) – 50,819 млрд. m^3 (8,8%). Чуть меньший объем приходится на Чечню – 36,003 млрд. m^3 (6,2%), Адыгею – 20,514 млрд. m^3 (3,5%) и Кабардино-Балкарию – 11,600 млрд. m^3 (2%). И совсем небольшой объем ресурсов кат. D_1 содержится в Ингушетии – 4,470 млрд. m^3 (0,8%) и Северной Осетии – 4,400 млрд. m^3 (0,8%). В Астраханской области ресурсы кат. D_1 в количестве 0,715 млрд. m^3 не подтвердились.

Прогнозные ресурсы кат. D_2 распределены следующим образом: Ставрополь – 122,2 млрд. m^3 (20,7% от всех ресурсов кат. D_2 провинции), Краснодар – 104,4 млрд. m^3 (17,7%), Чечня – 83,6 млрд. m^3 (14,1%), Дагестан – 79,1 млрд. m^3 (13,4%), Ингушетия – 61,9 млрд. m^3 (10,5%), Кабардино-Балкария – 53,1 млрд. m^3 (9%), Северная Осетия – 40,3 млрд. m^3 (6,8%), Ростов (в пределах СК НГП) – 40,0 млрд. m^3 (6,7%) и Адыгея – 6,6 млрд. m^3 (1,1%).

В результате проведенных работ были открыты и освоены месторождения углеводородов практически во всех стратиграфических горизонтах [2, 4].

Снижение объемов добычи связано со снижением геолого-экономической эффективности поисково-разведочного бурения на нефть и газ, на Северном Кавказе, что является комплексной проблемой народнохозяйственного значения, тем более, что прогнозные ресурсы углеводородов в регионе достаточно высокие, по газу, например, они превышают 1686 млрд. куб.м, а перспективные ресурсы по газу – 142,4 млрд.куб.м. Степень разведанности суммарных ресурсов: нефти 56,7% (начальных) и 18,9% (текущих).

Ожидать существенного пополнения запасов по категориям $A+B+C_1$ за счет планомерного перевода запасов категории C_2 разрабатываемых и разведываемых месторождений не приходится. Поэтому активный перевод ресурсов категории C_3 в промышленные запасы категорий C_1+C_2 имеющегося геологического фонда и из вновь подготавливаемых ресурсов категорий D – единственная возможность для воспроизводства минерально-сырьевой базы с целью обеспечения добычи нефти и газа. В настоящее время запасы и ресурсы приращиваются только на базе результатов геолого-разведочных работ, выполненных в предыдущие годы, что связано, в основном, с минимальными инвестициями, вкладываемыми в геологоразведку.

Нефтедобывающие регионы Предкавказья имеют достаточно высокую минерально-сырьевую базу для подготовки новых запасов нефти по категории C_1+C_2 . Первое место по величине прироста извлекаемых ресурсов нефти по категории C_3 занимают Краснодарский край и Республика Калмыкия, второе – Ставропольский край и Республика Дагестан. Далее следуют Чеченская Республика и Республика Северная Осетия-Алания. Извлекаемые ресурсы Республики Калмыкия завышены и требуют дальнейшего уточнения.

В последние годы в регионе годовой объем поисково-разведочного бурения снизился более чем в 10 раз. Учитывая ограниченный объем бурения, следует сохранять следующие приоритеты в направлении поисковых работ на нефть: В Краснодарском крае - неоген и палеоген, в Ставропольском крае - весь интервал мезозойского разреза и палеоген, в Дагестане - триасовый и верхне-юрско-меловой комплексы. Основной объем геологоразведочных работ следует сосредоточить в Краснодарском крае [1].

При выборе наиболее перспективных объектов для постановки поискового бурения следует учитывать глубину залегания продуктивных пластов. Максимальная глубина наблюдается по республикам Ингушетия, Северная Осетия-Алания, Кабардино-Балкария, Карачаево-Черкессия и Чеченская республика - более 4 км. По Ставропольскому краю и республике Дагестан средние глубины составляют 3,5 и 3,9 км соответственно. В Краснодарском крае этот показатель меньше всего – 2,3 км, что определяет меньшие затраты на бурение разведочной скважины. В перспективе работы во всех районах будут осуществляться на небольших объектах и, как правило, на единичных перспективных горизонтах. Особое значение приобретает проблема нефтегазоносности фундамента [3].

В связи с тем, что на суше не ожидается открытие крупных по запасам месторождений, на сегодняшний день актуальным становится вопрос о подготовке ресурсов на шельфах Каспийского, Азовского и Черного морей, где последние результаты геолого-разведочных работ позволили по-новому оценить их ресурсными потенциал.

ЛИТЕРАТУРА

1. Лебедько Г.И. Перспективы нефтегазопоисковых работ на территории Краснодарского края // ТЭК Кубани. 2006. № 2.
2. Лебедько Г.И., Литвинов С.А. Состояние и перспективы нефтегазопоисковых работ на Северном Кавказе // Научная мысль Кавказа. 2000. № 4.
3. Лебедько Г.И., Марков А.Н., Шарафан В.Я. Глубинное строение и прогноз нефтегазоносности фундамента Северного Кавказа // Разведка и охрана недр. 2000. № 6.
4. Летавин А.И. и др. Тектоника и нефтегазоносность Северного Кавказа. М.: Наука, 1987.

ЛЕСНЯК И.В.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИТУАЦИИ КАК ОБЪЕКТ АНАЛИЗА

В практической деятельности коммерческих организаций возникают разнообразные ситуации, по которым необходимо принимать решения и организовывать соответствующее учетно-аналитическое обеспечение.

В условиях рыночной экономики предприятия функционируют в динамичной среде, где происходят многочисленные изменения, как во фракталах пространства (на внутренних и внешних сегментах деятельности, сегментах рынка), так и во фракталах времени (на различных инвестиционных, инновационных, стратегических горизонтах). Каждая институциональная единица имеет свой определенный сегмент, временной горизонт, на котором заключаются договора, осуществляются расчеты, выполняются обязательства и т.д.

При этом управляемость организации определяется имеющейся информацией и соответствующими ситуационными воззрениями.

Под экономической ситуацией понимается сочетание условий и обстоятельств, создающих конкретную обстановку на предприятии, в рыночном сегменте, на временном горизонте: разрывы в денежных потоках, несоответствие спроса и предложения, конкурентная обстановка, уровень платежеспособности, состояние резервной системы организации и т.д.

Все ситуации, по которым необходимо организовать получение и использование информации, можно представить в виде двух групп:

- 1) уникальные экономические ситуации, возникающие из оригинальных идей в процессе их реализации;
- 2) универсальные экономические ситуации, имеющие место в случае организации учетно-аналитического обеспечения управления массовыми ежедневными операциями, например, управление активами и пассивами.

К основным экономическим ситуациям, как первой, так и второй группы можно отнести:

- ситуации, связанные с собственностью предприятия;
- ситуации, связанные с денежными потоками и платежеспособностью предприятия;
- рискованные ситуации, связанные с определенными обязывающими событиями;
- ситуации, связанные с резервной системой предприятия;
- ситуации, связанные с конкурентным положением предприятия;
- экономические ситуации по различным сегментам рынка;
- экономические ситуации по стадиям жизненного цикла продукта, услуги, инвестиционного проекта, инновации и т.д.

Чтобы оберегать стратегические позиции организации, управляющие должны получать информацию, показывающую, у кого, как, насколько и почему компания выиграла или кому проиграла в конкурентной борьбе. Обычные показатели прибыли не дают такой информации. Вместо них требуется больше стратегических индикаторов функционирования компании, которые обеспечивали бы раннее предупреждение о необходимости внесения изменений в конкурентную стратегию компании. Например, простейшим из таких показателей для многих фирм станет неожиданное изменение относительной доли рынка основных продуктов компании [2, с. 574].

Учетно-аналитическое обеспечение управления экономическими ситуациями как совокупность учетной информации и получаемых на ее основе аналитических данных направлено на решение практических задач информационной поддержки бизнеса в части представления и использования информации о конкурентных преимуществах организации, состоянии ее ресурсного потенциала, в том числе во фракталах пространства и времени.

Таким образом, речь идет о ситуационном анализе, представляющем информацию для принятия управленческих решений. В условиях риска и неопределенности анализ предшествует принятию решений и направлен на обоснование выбора варианта действий. Для этих целей в качестве информационной базы ситуационного анализа предлагается система производных балансовых отчетов.

В условиях ощутимого воздействия внешней среды на результаты деятельности предприятия возникают различные ситуации, которые должны быть представлены в учете на базе использования инструментов бухгалтерского инжиниринга – производных от бухгалтерского баланса отчетов, характеризующих ситуации, связанные с собственностью, платежеспособностью и резервной системой предприятия.

Ситуационный анализ по данным производных балансовых отчетов предполагает анализ нулевого и нескольких альтернативных вариантов развития событий:

- нулевой (базовый) вариант;
- рисковый альтернативный вариант;
- безопасный альтернативный вариант.

Объектом ситуационного анализа выступают экономические ситуации, как в целом по предприятию, так и по различным сегментам рынка, стадиям жизненного цикла продукта, услуги, инвестиционного или инновационного проекта и т.д.

Внешние сегменты и временные горизонты весьма многочисленны, и учет по ним организуется в разрезе разных показателей.

Группировки сегментов строятся как по странам, регионам, каналам сбыта, так и по социальным признакам, религиозным традициям, культуре и т.д. При этом по сегментам деятельности могут определяться самые разнообразные показатели, например, такие, как чистые активы, доля рынка, относительная доля рынка и др. В тех случаях, когда целью управления экономической ситуацией является определение жизнестойкости фирмы, используется система показателей, аккумулярованное действие которых позволяет прогнозировать банкротство.

Временные горизонты связаны с деятельностью институциональных единиц на выбранных интервалах времени и представляют собой инвестиционные горизонты, временные потоки денежных средств, горизонты прогнозирования, стратегические горизонты, временные слои, проектные горизонты, товарные горизонты, занимаемые хозяйствующими субъектами.

При этом временной горизонт представляется в виде циркулирующих входящих и исходящих денежных потоков различной глубины от нескольких минут до нескольких лет.

Таким образом, обеспечивается возможность получения и использования информации в четырех измерителях:

- 1) оценка активов и обязательств, капитала, результатов деятельности организации;
- 2) время, позволяющее организовать аналитический учет за определенные промежутки времени;
- 3) ситуации – получение и использование информации в разрезе возникающих в деятельности предприятия ситуаций, по которым необходимо принимать решения;
- 4) фракталы пространства: получение и использование информации по внутренним и внешним сегментам деятельности, сегментам рынка, звеньям цепочки создания стоимости продукта и т.д.; фракталы времени: получение и использование информации по

временным горизонтам: инвестиционным, инновационным, стратегическим горизонтам различной продолжительности.

Традиционная финансовая бухгалтерия используют два измерителя: оценка и время, при этом время носит календарный характер. Автором традиционной бухгалтерии считается Л. Пачоли.

Ситуационная бухгалтерия, предложенная Дж. Сортером, О. Джонсоном, О.И. Кольвахом, к двум измерителям добавляет третий – ситуации, и объектом учета и анализа становится ситуация.

Дж. Сортер считал, что традиционная бухгалтерия исходит из трактовки предмета как стоимости или как стоимостной оценки учитываемых объектов. Он считал, что в основу предмета должно быть положено информационное событие, под которым он понимал элементарную информационную единицу о факте хозяйственной жизни [5, с. 380]. Сочетание определенных событий и обстоятельств формирует конкретные экономические ситуации.

Сортер особо подчеркнул то обстоятельство, что предметом отражения в учете являются не только так называемые факты хозяйственной жизни предприятия, но и события его экономического окружения [3, с. 13], а именно, изменение условий внешней среды, действие внешних ограничений, влияние неопределенности и рисков и т.д.

Дж. Сортер впервые ввел принцип трехмерности, т.е. пришел к выводу, что имеет место множество временных горизонтов, где происходят события, которые необходимо прогнозировать. Это важное учетно-прогностическое представление времени привело к появлению понятия фракталов времени.

По Дж. Сортеру ситуационная бухгалтерия должна отвечать трем требованиям:

- 1) цель учёта – представление информации обо всех существенных событиях, которые могут быть использованы во множестве моделей принятия решений;
- 2) функция учета – не прошлое представление данных для модели принятия решений, а максимально возможный объем данных, пользователь (администратор) которых мог бы с учетом индивидуальных особенностей модели принятия решений выбрать необходимую информацию;
- 3) задача учёта – максимально возможное прогнозирование по данным о внешних изменениях, предстоящих возможных событиях [1, с. 438].

Концепция нормативно-ситуационной бухгалтерии была разработана американцем О. Джонсоном, который делил все ситуации на две категории: критические и ординарные.

В отношении учетных ситуаций О. Джонсон рекомендовал три типа операций:

- 1) сложение однородных ситуаций (например, денежных потоков);
- 2) агрегирование разнообразных операций (доходы за вычетом расходов);
- 3) уточнение оценки с помощью коэффициентов (переоценка активов, индексация обязательств).

О.И. Кольвах разработал концепцию ситуационно-матричного моделирования и определил процесс формирования первичной учетной информации средствами языка бухгалтерского учета как процесс создания ситуационных моделей хозяйственных ситуаций – учетных событий [3, с. 31].

Сетевая бухгалтерия, сконструированная В.И. Ткачем и Г.Е. Крохичевой, добавляет четвертый измеритель – фракталы пространства и времени, т.е. внешние сегменты деятельности и временные горизонты.

Теория фрактального рынка и ситуационные комбинации во фракталах пространства и времени, разработанная М. Гарднером, Р.М. Кроноваром, В.Н. Якимкиным главным образом в отношении финансовых рынков, в целом касается любого рынка. Для фрактальных рынков характерна постоянная корректировка цен инвесторами, наличие коротких, средних и длительных горизонтов, поддержание гибкости рынка за счет инвесторов с самыми разнообразными временными горизонтами.

Фрактальность рынка характеризуется пространственной и временной составляющими, находящими отражение в ситуационном анализе.

Любой рынок имеет территориальное и временное деление и является стабильным и ликвидным до тех пор, пока включает множество разнообразных инвестиционных горизонтов [6, с. 19].

Ситуационный анализ направлен на оценку информации в разрезе возникающих в деятельности предприятия экономических ситуаций по фракталам пространства и времени:

- определение и анализ экономических ситуаций по фракталам пространства – рыночным сегментам деятельности;
- определение и анализ экономических ситуаций по фракталам времени – инвестиционным горизонтам.

В условиях российской экономики для отечественных предприятий важное значение имеют экономические ситуации по управлению активами и пассивами.

Управление активами и пассивами представляет собой попытку минимизировать подверженность ценовому риску за счет выдерживания определенных пропорций между активами и пассивами для достижения целей фирмы (например, достижения установленного уровня доходов) с одновременной минимизацией риска фирмы [4, с. 189]. Суть такого управления заключается в нахождении оптимальных соотношений между активами и пассивами организации.

Идеальной можно было бы считать ситуацию, когда при управлении активами и пассивами происходило бы выравнивание временных и количественных параметров (сроков и объемов) денежных притоков для активов с временными и количественными параметрами (по срокам и объемам) денежных оттоков для обязательств [4, с. 190], однако на практике такая ситуация встречается достаточно редко.

В основе управления активами и пассивами лежит сбалансирование денежных потоков организации по размерам притоков и оттоков денежных ресурсов, срокам платежей, процентным ставкам и рискам. Ситуационный анализ платежеспособности на базе производных балансовых отчетов позволяет определить влияние на состояние платежной системы организации указанных факторов.

Традиционный анализ отчета о движении денежных средств такой возможности не имеет, так как отражает лишь остатки денежных ресурсов на начало и конец периода, их поступления и расходования за период.

Ситуационный анализ денежных потоков и платежеспособности позволяет учесть такие важные позиции, как:

- временной фактор поступления и оплаты средств;
- риски неплатежей и обменных курсов;
- чувствительность денежного потока к банковской ставке;
- механизм текущей стоимости денежных потоков;
- реальное соотношение активов и обязательств на конкретную дату с учетом временной стоимости денег;
- характер используемых денежных ресурсов, как собственных, так и заемных.

Использование механизма управления активами и пассивами в ситуационном анализе и прогнозировании денежных потоков позволяет ликвидировать кризис неплатежей и создать эффективную систему управления на предприятии.

Цель ситуационного анализа заключается в оценке сегодняшнего состояния предприятия и положения в будущем с учетом его сильных и слабых сторон. При этом используется классическая зависимость: приемлемый риск = сильные стороны – слабые стороны > неопределенность.

Ситуационный анализ включает комплексный анализ сильных и слабых сторон организации, а также влияющих на ее деятельность внешних возможностей и угроз.

В целом анализ возникающих в практической деятельности предприятия экономических ситуаций предполагает:

- анализ отчетности, составленной по территориальным фракталам и временным горизонтам;
- анализ производных балансовых отчетов;
- анализ прогнозных балансов.

Методология ситуационного анализа строится на базе соответствующего информационно-технического обеспечения, в том числе компьютерных программ производных балансовых отчетов, использовании способов и методов анализа отчетности и производных балансовых отчетов, многоуровневой системы аналитического учета, обеспечивающей получение информации во фракталах пространства и времени.

Таким образом, возможность анализа возникающих в деятельности предприятия экономических ситуаций обеспечивается путем составления и использования системы производ-

ных балансовых отчетов, направленных на комплексное управление хозяйственными ситуациями на многоуровневых многоаналитических позициях с получением информации весьма значительной детализации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Большой бухгалтерский словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. М., 1999.
2. Друри К. Введение в управленческий и производственный учёт: Учеб. пособие. М., 1998.
3. Кольвах О.И. Ситуационно-матричная бухгалтерия: модели и концептуальные решения: Автореф. дисс. ... докт. экон. наук. М., 2000.
4. Маршалл Д.Ф., Бансал В.К. Финансовая инженерия: полное руководство по финансовым нововведениям. М., 1998.
5. Соколов Я.В. Бухгалтерский учёт: от истоков до наших дней. М., 1996.
6. Якимкин В.Н. Финансовый дилинг. Кн. 1. М., 2001.

ЛИВАНОВА В.В.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В СФЕРЕ ПЕРЕРАБОТКИ МОЛОКА

Важность деятельности по изучению инноваций и их свойств объясняется резко усилившимся воздействием научно-технического прогресса на развитие производства и рынка. В результате освоения новейших достижений науки и техники в товарообмен широким потоком вливаются принципиально новые, ранее не выпускающие товары. Одновременно происходит процесс ускорения обновления и совершенствования выпускаемых товаров.

При проведении подобного рода исследований предпринимателям жизненно важно знать, какая именно стратегия в области развития направлений создания новой продукции способна принести успех, то есть по каким направлениям должно идти совершенствование качества существующих товаров, чтобы повысить их конкурентоспособность на рынке и утвердиться на нем.

Причин для изменений на потребительском рынке молочных продуктов много. Переработчики их объясняют тем, что степень технической эффективности для производства большинства традиционных молочных продуктов такова, что становится все труднее достичь коммерческого преимущества, вырабатывая продукты дешевле, чем у конкурента. Это относится как к производственным затратам, так и к стоимости дистрибуции продукта. Для того, чтобы производство осталось эффективным, необходимо перенести внимание или на сам продукт, или на то, как его продать на рынке [1, с.43-44.]. Средством решения этой важной задачи и является глубокое изучение инновационного процесса.

Особенность продуктовых инноваций в молочной промышленности заключается в том, что новые виды молочных продуктов должны обеспечить решение следующего комплекса задач: рациональное использование поступающего на предприятие сырья; увеличение сроков годности молочных продуктов; улучшение структуры белкового питания населения, направленного на ликвидацию дефицита белка, его качественной неполноценности; безотходное использование продуктов вторичной переработки; удовлетворение потребности населения в функциональных продуктах, обогащенными пребиотическими и пробиотическими культурами, позволяющими ослабить фактор воздействия неблагоприятной экологии на человека; увеличение ассортимента диетических и диабетических продуктов [3, с. 17–18].

Новые виды продуктов в молочной промышленности создаются на основе процессов фракционирования и модификации молочных компонентов с последующим их комбинированием между собой или компонентами немолочного происхождения [2, с. 14–15]. Это позво-

ляет целенаправленно создавать продукты требуемого состава, а в сочетании с процессами специальной обработки – с новыми потребительскими свойствами и вкусовыми характеристиками. Если говорить конкретно об ассортименте товаров-новаций молочной промышленности, то в нем условно можно выделить следующие группы:

- продукты из обезжиренного молока, пахты, сыворотки для диетического питания с улучшенными вкусовыми свойствами, обогащенные пищевкусными добавками (напитки из сыворотки и пахты, кремы творожные нежирные, кефир ароматизированный и прочие);
- модифицированные продукты с заменой отдельных компонентов молока на растительные (сырные продукты, сливочные пасты, молочные консервы и другие);
- продукты, обладающие защитными факторами (кисломолочные напитки, продукты, обогащенные витаминами, в частности -каротином, поливитаминными премиксами и биологически активными добавками);
- продукты для вегетарианцев (соевое молоко, соевые пасты, соевые сквашенные напитки);
- продукты с новыми потребительскими свойствами (сырные пасты на основе творога, десерты на основе сметаны и сливок, соусы на сметане и сыворотке, взбитые и замороженные десерты, сухие быстрорастворимые смеси, молочные продукты повышенной стойкости с улучшенными вкусовыми характеристиками);
- продукты для диабетического питания (за счет использования бескалорийных подсластителей): напитки, десерты, пасты.

Наши исследования показывают, что одним из перспективных проектов на молочных перерабатывающих предприятиях является – применение инноваций в сфере функционального питания, поскольку важной тенденцией потребления молочных продуктов является возрастающий спрос на продукты так называемое «здоровое питание» при использовании пробиотических культур и вторичного молочного сырья.

Разработка законченного технологического цикла молочного предприятия предусматривает полное и рациональное использование всех компонентов молока. В связи с этим особое значение приобретает переработка вторичного белково-углеводного сырья. При этом решается ряд экологических проблем, так как исключается сброс сыворотки в окружающую среду. Результаты научных исследований, отечественный и зарубежный опыт показывает, что полное использование нежирного молочного сырья может быть достигнуто только на основе его промышленной переработки в пищевые и технические продукты и полуфабрикаты, кормовые концентраты. В свете вышесказанного, особую актуальность приобретет разработка инновационных продуктов на основе использования вторичного молочного сырья.

Исследования показывают, что молочная сыворотка (вторичное молочное сырье) – является основным источником лактозы, содержание которой составляет более 70% сухого вещества, – данный вид молочного сырья рассматривается в настоящее время как один из основных источников получения производных лактозы, в частности, лактулозы.

Лактулоза – это форма молочного сахара – лактозы, не вызывающая отрицательных реакций организма человека и являющаяся основной питательной средой для полезной микрофлоры кишечника. Лактулоза уже более 40 лет применяется в педиатрии для стимуляции роста лактобактерий у детей грудного возраста, помимо стимуляции роста и активности бифидо- и лактобактерий, лактулоза повышает всасывание кальция, фосфора, магния в толстом кишечнике, т.е. снижает риск остеопороза, влияет на метаболизм липидов, уменьшая риск атеросклеротических изменений в сердечно-сосудистой системе, предотвращает образование желчных камней [4, с. 50–52].

Молочные ингредиенты, такие, как лактоза, лактулоза, фактически смогут помочь продвижению других молочных продуктов, разработке новых видов продуктов питания и напитков за счет добавления полезных для здоровья компонентов, в частности функциональных.

Внедренный опыт производства таких инновационных функциональных продуктов с содержанием биологически активных компонентов накоплен ОАО «Молочный комбинат «Ставропольский». Осваивая новые виды продукции, молочный комбинат начал производство глазированных сырков с лактулозой и биоогурта L.Casei, обогащенного пробиотической культурой L.Casei, которая способствует профилактике и лечению заболеваний желудочно-кишечного тракта, повышает иммунитет организма, предотвращает развитие онкологических заболеваний.

Уникальные питательные, диетические и лечебно-профилактические свойства новых продуктов обуславливают их высокую коммерческую цену, что дает возможность получения большей прибыли, а также развитию инноваций.

Для оценки экономической эффективности внедрения разработанной технологии проведен сравнительный анализ: производства биоогурта и биоогурта L.Casei; а также производства глазированных сырков и глазированных сырков «Здоровое питание» с сиропом лактулозы (табл. 1).

Как видно, вариант производства биоогурта L.Casei по сравнению с обычным биоогуртом обеспечивает увеличение прибыли почти в пять раз и рентабельности на 15%. Происходит это в связи с повышением отпускной цены на 16% по сравнению с обычным биоогуртом из-за высокого спроса на новый лечебный продукт, обогащенный пробиотическими культурами. Причем следует отметить, что себестоимость биоогурта L.Casei немногим выше обычного биоогурта – на 1,6%, за счет использования полезных бактерий L.Casei.

Эффективность использования сиропа лактулозы при производстве глазированных сырков состоит в увеличении рентабельности в среднем на 3% по сравнению с обычным выпуском глазированных сырков. Это изменение происходит также за счет повышения отпускной цены на 3,2%. При этом стоимость сырья у сырков с лактулозой увеличена только на 322 рубля – это цена 10кг сиропа лактулозы, идущего на производство 1т глазированных сырков с лактулозой. Прибыль производство 1т нового продукта возросла на 13,8% по сравнению с обычным производством сырков.

Таблица 1

Эффективность производства инновационных продуктов на примере
ОАО «Молочный комбинат «Ставропольский» за 2006 г.

Показатели	Вариант 1		Вариант 2	
	Биоогурт	Биоогурт L.Casei	Глазированные сырки	Глазированные сырки с лактулозой
Полная себестоимость 1т продукции, руб.	28994,4	29455,5	52010,1	52332,2
Сырье и основные материалы	14327	14788	34824	35146,1
Оптовая цена	30090,9	34937	64329	66352,8
Прибыль, руб.	1096,5	5481,8	12318,9	14020,6
Рентабельность, %	3,8	18,6	23,7	26,8

Таблица 2

Показатели эффективности производства традиционных и инновационных молочных продуктов на примере
ОАО «Молочный комбинат «Ставропольский» за 2006 г.

Показатели	Традиционные продукты	Инновационные продукты	Изменение результата деятельности
Себестоимость реализованной продукции, млн. руб.	597,19	661,17	+ 63,98
Выручка от реализации продукции, млн. руб.	619,4	753,73	+ 134,33
Прибыль от реализации продукции, млн. руб.	40,21	92,56	+52,35
Уровень рентабельности, %	6,8	14	+7,2

Таким образом, за счет незначительного изменения себестоимости производства инновационных продуктов и увеличения отпускной цены благодаря высокому спросу на новые продукты – повышается эффективность производства и реализация продукции предприятием.

Вопрос о внедрении инновационных технологий в производство молочных продуктов позволяет нам решить такие проблемы как: 1) использование вторичного молочного сырья – мы получаем безотходное производство, в значительной степени экономим затраты на закупку молочного сырья, а также имеем дополнительный доход от использования вторичного молочного сырья; 2) расширение ассортимента – что влечет появление новых полезных продуктов, а, значит, и нового бренда; 3) удовлетворение постоянно растущих потребительских предпочтений в системе функционального питания в условиях высокой конкуренции на рынке; 4) получение дополнительной финансовой прибыли для создания следующего поколения продукции.

Решение приведенных выше проблем позволяет увеличить эффективность работы молочных перерабатывающих предприятий и повысить их имидж на рынке сбыта.

Исследования показали, что выпуск инновационных продуктов ведет к выравниванию сезонности производства молочных продуктов, значительному увеличению реализации, повышает рентабельность, улучшает вкусовые качества выпускаемой продукции.

Внедрение инновационных продуктов предполагает в первую очередь финансовую отдачу для предприятия. Результаты наших в работе расчетов (табл.2) основных экономических показателей предпринимательской деятельности подтвердили, что выработка инновационных молочных продуктов на ОАО «Молочный комбинат «Ставропольский» увеличивает рентабельность производства более чем в 2 раза по сравнению с выпуском традиционной продукции.

Сочетание инновационных свойств продуктов, а также нацеленность на конечного потребителя в результате эффективных маркетинговых исследований позволили ОАО «Молочный комбинат «Ставропольский» увеличить выручку от реализации на 22%, а прибыль в 2,3 раза по сравнению с выпуском традиционных продуктов.

Подводя итог, можно сделать вывод, что на современном этапе развития предпринимательской деятельности в молочном производстве одним из основополагающих направлений должно стать применение инновационных разработок в сфере функционального питания, поскольку важной тенденцией потребления молочных продуктов является возрастающий спрос на продукты, обладающие лечебно-профилактическими свойствами. Кроме того, внедрение инновационных продуктов является важным резервом в увеличении рентабельности предпринимательской деятельности, и в повышении эффективности работы молочной отрасли.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бегг Дж. Инновационные технологии или сохранение вековых традиций. Кто победит? // Молочная промышленность. 2006. № 4.
2. Зобкова З.С. Современные технологии молочных и молочносодержащих продуктов // Молочная промышленность. 2004. № 12.
3. Серегин С.Н., Ижевская А.А. От стабилизации к росту через инновационные технологии // Молочная промышленность. 2007. № 3.
4. Храмов А.Г., Евдокимов И.А. и др. Использование лактозы и её производных // Молочная промышленность. 2006. № 6.

ЛИЕВА Л.М.

К ВОПРОСУ О ВЗАИМОСВЯЗИ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА И НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В ЭКОНОМИКЕ

Налоговые отношения определены как отношения по поводу перераспределения в пользу государства части национального дохода, созданного в процессе хозяйственной де-

тельности человека. Юридическое оформление договора между обществом и государством о финансировании со стороны общества нерыночных услуг государства, принимает форму закона о государственном бюджете, в котором так или иначе сбалансированы доходы и расходы государства. Основная часть доходов современных развитых государств, как известно, формируется за счет налогов, поэтому особый интерес вызывают вопросы о величине этих доходов, их пределах, и, чаще всего, о возможности их увеличения. С этими вопросами тесно связано понятие «налогового потенциала».

Этот термин используется западной экономической мыслью для определения «условной возможности государства получать налоги за определенный период времени с определенной территории» [6, с. 61], «способности власти трансформировать результаты экономической деятельности, локализованные в определенных географических границах, в расходы общественного сектора» [9, с. 532].

Таким образом, налоговый потенциал непосредственно связывается со способностью государственной власти собирать налоги. Этот взгляд подтверждается и применяемой количественной оценкой налогового потенциала: среднегодовой величиной начисленных налогов за ряд лет, или индексом налогового потенциала - отношением налоговых доходов к численности населения.

В нашей стране близкая трактовка этого термина была представлена в полемике, развернувшейся в свое время на страницах журнала «Налоговый вестник» применительно к налоговому потенциалу региона при обсуждении так называемого налогового паспорта региона [8, с. 18; 3, с. 23]. Здесь «налоговый потенциал» рассматривается как сумма налоговых платежей, которые могут быть получены на данной территории, при существующем законодательстве.

Практически такой количественный подход удобен для осуществления межрегиональных или межстрановых сопоставлений, то есть служит инструментом анализа, однако, с точки зрения терминологической точности представляется явно зауженным.

В самом деле, содержательно термин «потенциал» означает не просто некоторую способность, а скрытую возможность, проявляющуюся при определенных условиях, раскрывающую себя в развитии. Подход к налоговому потенциалу лишь как к количественной характеристике тех финансовых ресурсов, которые могут быть получены с данной территории при данных условиях, лишает понятие потенциала его содержания как категории, характеризующей способность к развитию и росту.

В самом деле, на величину налоговых доходов, которые могут быть получены в будущем (а именно с этим прогнозом следует увязать понятие потенциала), влияют разнообразные факторы объективного и субъективного содержания. К объективным факторам следует отнести качество и объем производственных ресурсов, уровень технологического развития экономики, экономические отношения по поводу распределения созданного продукта, в том числе налоговые отношения между экономическими агентами. Субъективные факторы связаны с тем, насколько полно субъекты налоговых отношений осознают свои экономические интересы и, в связи с этим, какие производственные, инвестиционные и потребительские решения они принимают. Различная степень рациональности этих решений, их вариабельность и зависимость от многих переменных не позволяет рассматривать налоговый потенциал лишь как совокупность поступлений в бюджет, без учета сложнейших взаимосвязей, присущих налоговым отношениям.

Теоретическая узость рассматриваемого подхода привела, например, к тому, что МФ РФ рекомендует рассчитывать налоговый потенциал «от достигнутого», применяя к цифрам поступлений предыдущего года по каждому налогу корректирующие коэффициенты [5], отражающие изменения налогового законодательства и ожидаемых индексов инфляции.

О некорректности такого подхода к налоговому потенциалу свидетельствует уже тот факт, что недоимки по налоговым платежам, несколько снизившиеся в начале века, к настоящему времени вновь достигли значительных величин (до 5% ВВП) [7]. Очевидно, что ошибочная оценка налогового потенциала экономики приводит к несоответствию между бюджетными назначениями и реальными поступлениями.

Справедливо критикуя «...подход к оценке налогового потенциала с помощью показателя фактически собранных в регионе платежей в бюджет, при котором на практике образуется разрыв между количеством фактически собранных в регионе налогов и потенциаль-

ной способностью региона генерировать бюджетные доходы» [4], А. Коломиец, совместно с А. Мельник указывает на необходимость учитывать именно потенцию экономики с позиции формирования налоговых доходов.

Очевидность того, что налоговые доходы непосредственно связаны со структурой экономики и ее эффективностью, приводит некоторых ученых к определению налогового потенциала как стоимости «...реально имеющейся на данной территории совокупности объектов налогообложения» [1, с. 129].

На наш взгляд, однако, целесообразно расширить эту трактовку с позиций потенциального изменения величины налоговых баз вследствие экономической политики государства и инвестиционных решений экономических агентов. Представляется, что налоговый потенциал есть динамическая совокупность налоговых баз, находящаяся в функциональной зависимости от налоговой политики государства и налогового планирования налогоплательщиков.

Современная налоговая система построена на диверсификации объектов налогообложения, финансовые источники уплаты которых образуются на всех стадиях воспроизводственного процесса. Социальными налогами, например, облагается начисление заработной платы в процессе производства, косвенные налоги увеличивают добавленную стоимость в процессе реализации, а распределение дохода между собственниками капитала (прибыль) и наемными работниками (заработная плата) облагаются налогом на прибыль и налогом на доходы физических лиц соответственно.

Взаимосвязь конкретных налогов с той или иной фазой процесса воспроизводства обуславливает различное их влияние на поведение налогоплательщиков, следовательно, и на величину налогового потенциала экономики.

Так, увеличение налогов, взимаемых в ходе производства (ЕСН, земельный налог, налог на имущество организаций) однозначно приводит к росту затрат налогоплательщика – юридического лица. При наличии ценовой конкуренции рост налогообложения побуждает такого плательщика изыскивать пути снижения налоговой базы либо уменьшением стоимости облагаемого имущества либо снижением расходов на оплату труда. Решение такой задачи может происходить как криминальным путем (сокрытие объектов налогообложения), так и на основе налогового планирования, например, применением ускоренной амортизации. Очевидно, что государственная налоговая политика должна быть направлена на поощрение налогового планирования вместе с жесткими санкциями за сокрытие объекта налога.

Поощрение налогового планирования налогоплательщика в отношении налогов, взимаемых в процессе производства, в целом не снижает доходы бюджета, поскольку, при одной и той же рыночной цене снижение расходов ведет к росту прибыли, как объекта налогообложения. Таким образом, налоговая политика государства в отношении налогов на производство влияет не столько на налоговый потенциал в целом, сколько на его структуру.

Изменение косвенного налогообложения может иметь различные последствия. Увеличение акциза, при прочих равных условиях, вероятно, в краткосрочной перспективе вызовет рост налоговой базы, в среднесрочной же приведет к снижению потребления подакцизных товаров. Иной результат будет иметь изменение НДС, так как фактически этим налогом облагаются все продажи. Для российского внутреннего рынка все еще характерна относительно высокая монополизация, поэтому увеличение НДС вызовет рост его налоговой базы, снижение налога ее уменьшение.

Наконец, налоги, взимаемые в результате распределения дохода собственников факторов производства – труда и капитала, непосредственно влияют на решения налогоплательщиков об увеличении или уменьшении объекта налогообложения. До настоящего времени, несмотря на резкое снижение ставки налога на прибыль, опросы свидетельствуют о стремлении предпринимателей скрыть часть прибыли от налогообложения [2, с. 98]. Одновременно, рост доходов по НДФЛ, отмечавшийся после снижения ставки налога, показывает, что пониженная ставка привела к увеличению налоговой базы (как за счет выхода части плательщиков из тени, так и за счёт увеличения зарабатываемых доходов).

Таким образом, налоговый потенциал экономики как совокупность налоговых баз это не застывшая, а динамически изменяющаяся величина, зависящая как от мер налоговой политики, так и от встречных решений налогоплательщиков. Поэтому увеличение налогового потенциала, и, главное, его активизация, требуют осознанных приемов налогового регулиро-

вания с учетом взаимосвязей налоговых баз, характерных для современной диверсифицированной налоговой системы России.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алиев БХ., Абдулгалимов А.М. Теоретические основы налогообложения. М.: Юнити, 2004.
2. Вишневецкий В., Веткин А. Уклонение от уплаты налогов и рациональный выбор налогоплательщиков // Вопросы экономики. 2004. № 2.
3. Влощина А., Федорова Т., Клименко А. Анализ налогового потенциала Белгородской области и пути повышения эффективности его использования // Налоговый вестник. 2002. № 7.
4. Коломиец А.Л. Анализ концептуальных подходов и методов оценки налогового потенциала регионов // Материалы юридического сайта «Налоговая помощь» [http:// www. taxhelp.ru](http://www.taxhelp.ru)
5. Методика и результаты расчетов распределения средств Федерального фонда финансовой поддержки субъектов Российской Федерации на 2004 год / МФ РФ. Департамент межбюджетных отношений // Материалы официального сайта Министерства финансов РФ [http:// www. minfin.ru/budget/budget.htm](http://www.minfin.ru/budget/budget.htm)
6. Налогово-бюджетная политика в странах с экономикой переходного периода / Под ред. В. Танзи. МВФ – Вашингтон, 1993.
7. Официальный сайт Агентства экономической информации «Прайм-тасс» // [http://www. prime-tass.ru](http://www.prime-tass.ru)
8. Перонко И., Вишневецкая Н. Формирование налоговой базы регионов в переходный период // Налоговый вестник. 2000. № 7.
9. Chernick H. Fiscal Capacity in New York: the city versus the Region // National Tax Journal. 1998. Vol. 51. № 3.

ЛИСОВСКАЯ Н.В.

ФОРМИРОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ

К исследованиям инновационных процессов необходим системный подход, позволяющий выяснить объективную основу нововведений, их социально-экономическое действие, закономерности, условия возникновения и развития, разработать соответствующие методы воздействия на ход инновационных процессов, их структуру и оптимальные условия функционирования при конкретном уровне развития производительных сил и производственных отношений.

Первые системы в их современном понимании сформировались на заре человечества. Росли масштабы систем, качественно другими становились элементы этих систем, связи между ними, но сами системы выполняли все те же задачи.

Инновационной системой считается совокупность взаимосвязанных элементов, занятых производством и коммерческой реализацией научных знаний и технологий в пределах национальных границ: малых и крупных компаний, университетов, государственных лабораторий, технопарков, способная организовать и поддерживать требуемое состояние инновационного процесса. Она имеет внутреннюю и внешнюю среды, управляемую и управляющую подсистемы. Ее элементами являются: инновации, с помощью которых достигаются цели; инновационный процесс и его участники, действующие по определенной технологии, отношения и связи которых упорядочены организационной структурой; необходимые ресурсы, управление, создающее и настраивающее инновационный механизм.

Рассматривая нововведения как систему, Н.И. Лапин отмечает: «Один из исходных принципов заключается в том, что объективную основу нововведений составляют закономерные тенденции и процессы, свойственные конкретному историческому этапу развития общества.

Под воздействием этих тенденций и процессов в тех или иных областях жизнедеятельности общества формируются новые потребности, которые могут быть удовлетворены за счет различных способов и результатов деятельности людей» [3, с. 48].

До сих пор нет однозначного мнения относительно того, адекватен ли термин «национальная» по отношению к инновационным системам. Система институтов, поддерживающих технологические инновации в одной отрасли, существенно отличается от аналогичной системы, характерной для другой отрасли. Кроме того, в отдельных технологических областях инновационная система может быть транснациональной или, наоборот, охватывать только конкретный регион внутри страны. Поэтому можно говорить об отраслевых, а также региональных инновационных системах. Тем не менее, как отмечает Ч. Эдквист, применение термина «национальная инновационная система» все же оправдано по двум причинам. Во-первых, исследования НИС в конкретных странах позволяют сделать вывод о наличии значительных межстрановых различий между инновационными системами. Во-вторых, государственная политика, направленная на стимулирование инноваций, реализуется большей частью на национальном уровне и позволяет не упустить из вида роль государства в инновационном процессе.

Общим для основоположников концепции, стало понимание национальной инновационной системы как процесса и результата интеграции разнородных структур, занятых производством и коммерческой реализацией научных знаний и технологий в пределах национальных границ.

В современной теории национальная инновационная система (НИС) определяется как «такая совокупность различных институтов, которые совместно и каждый в отдельности вносят свой вклад в создание и распространение новых технологий, образуя основу, служащую правительствам для формирования и реализации политики, влияющей на инновационный процесс. Как таковая – система взаимосвязанных институтов, предназначенная для того, чтобы создавать, хранить и передавать знания и навыки, определяющие новые технологии» [1, с. 28]. Таким образом, эффективность инновационного развития экономики зависит от того, насколько эффективна деятельность самостоятельных экономических агентов в отдельности, и «как они взаимодействуют друг с другом в качестве элементов коллективной системы создания и использования знаний, а также с общественными институтами (такими, как ценности, нормы, право)». [1, с. 28].

НИС обеспечивает реализацию инновационного процесса, который трактуется как отношения между субъектами хозяйственной деятельности по созданию научных исследований и разработок, воплощению их результатов в новый или усовершенствованный продукт или технологический процесс, используемый в практической деятельности. В данном случае инновации - конечный результат деятельности по реализации нового или усовершенствования реализуемого на рынке продукта, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности.

В большинстве работ посвященных НИС, акцентируется внимание на том, что потоки технологий и информации между людьми, предприятиями и институтами играют ключевую роль в инновационном процессе. Технологическое развитие является результатом сложного комплекса взаимосвязей между участниками системы - предприятиями, университетами и государственными научными учреждениями. Поэтому в исследованиях по НИС важное место занимают измерение и оценка потоков знаний и информации.

Принципиальной характеристикой НИС является роль предприятий в инновационном процессе. Наука может продуцировать знания и стимулировать спрос на них, предлагая новые технологии, овладение которыми обеспечивает усиление конкурентных позиций предприятий, но именно последние осуществляют практическую реализацию инноваций, их продвижение к потребителям и формирование обратных связей.

Наиболее простая модель, описывающая взаимодействие элементов НИС, показывает, что роль частного сектора состоит в создании технологий на основе собственных исследований и разработок и в рыночном освоении инноваций, роль государства – в содействии производству фундаментального знания и комплекса технологий стратегического характера, а также в создании инфраструктуры и благоприятного климата для инновационной деятельности частных компаний [1, с. 28].

Инновационная система формируется под влиянием множества объективных факторов, включая ее размеры, наличие природных и трудовых ресурсов, особенности исторического развития. Эти факторы выступают детерминантами эволюции инновационной активности. Таким образом, специфические особенности национальных инновационных систем проявляются в различной роли государства и частного сектора, крупного и малого бизнеса, в соотношении фундаментальных, прикладных исследований и разработок, в динамике развития отдельных сегментов и отраслевой структуре.

Создание национальной инновационной системы России является одной из основных задач государственной политики в области диверсификации экономики на основе развития науки и технологий [1, с. 28].

Однако следует заметить, что инновационная система существовала и в СССР. Под советской инновационной системой подразумевали совокупность субъектов народного хозяйства, которые участвовали в создании и распространении нового знания и отношения между ними. Но советская система могла развиваться только экстенсивно: увеличивался приток ресурсов, росла занятость, расширялся фронт исследований. В административно-командной системе главным рычагом инновационной системы был административный и организационный подход. Поэтому когда нужно было ускорить внедрение, то под одну крышу помещали научно-исследовательские институты, конструкторские бюро и опытный завод [4, с. 252]. Проблема внедрения в той системе была не решаемой, так как отсутствовали стимулы, в первую очередь, материальные. Одной из причин было полное огосударствление интеллектуальной собственности. Любой интеллектуальный продукт созданный в любом коллективе принадлежал государству.

Подход к анализу проблемы нововведений в СССР, заключающийся в исследовании связи науки и производства с целью совершенствования существовавшей инновационной модели, отражал фактическое положение дела, а именно то, что рыночный спрос на результаты инновационного процесса заменялся плановыми заданиями и плановым распределением продукции. Самым слабым местом всего инновационного процесса был переход от опытно-конструкторских разработок к серийному производству. Указанные обстоятельства удлинляли инновационный цикл, и очень часто были случаи, когда новое изделие устаревало морально раньше, чем оно поступало в серийное производство. Интенсификации инновационного процесса должны были способствовать перевод прикладной науки, проектных и конструкторских бюро на хозрасчет, создание научно-производственных объединений и межотраслевых научно-технических комплексов, меры по совершенствованию управления научно-технической деятельностью [6].

Экономические реформы и политические преобразования в России разрушили командно-плановую систему «внедрения» достижений науки в производство. Распад советского государства, спад производства, резкое сокращение финансирования науки и государственных заказов на исследования и разработки и другие процессы последнего десятилетия XX века разорвали связи внутри сферы НИОКР, связи науки с производством, способствовали снижению инновационной активности, распаду отраслевой науки. Но, несмотря на глубину произошедших изменений, успешный переход к системе взаимодействия науки и технологии, основанный на принципах рыночной экономики, не привели к созданию новых партнерских отношений между наукой и промышленностью, которые могли бы служить источником развития инновационной экономики.

Результативная советская инновационная система, в новых условиях оказывается неэффективной. При сохранении расходов на науку и внедрение новшеств в производство были возможны впечатляющие результаты только при смене базовых принципов функционирования системы, а не при осуществлении отдельных мер по устранению препятствий. Однако, как заметил А.И. Пригожин в своем исследовании советской инновационной системы: «Система только тогда будет открыта новшествам, когда их освоение станет условием ее сохранения», что актуально и сегодня [7].

В настоящее время национальная инновационная система России разбалансирована; ее основные элементы – научно-техническая сфера, предприятия, инновационная инфраструктура – существуют изолированно друг от друга. Стратегия промышленного сектора в услови-

ях неопределенной экономической ситуации в стране не ориентирована на инновационное развитие, использование результатов отечественных исследований и разработок [5].

Серьезным недостатком НИС в условиях переходной экономики остается распространение инноваций. Как правило, они внедряются на одном-двух предприятиях. Даже в тех случаях, когда нашей стране принадлежало лидерство в создании крупных инноваций, наблюдалось ее постепенное отставание по масштабам их распространения, как, например, в технологии выплавки и переработки стали. В то же время нередко необоснованно заимствовались зарубежные технологии при наличии эффективных отечественных разработок. В результате в России вместо интеграции в глобальные инновационные процессы стало преобладать «догоняющее» развитие науки и техники [2, с. 83]. Низкие цены на отечественные технологии по сравнению с зарубежными, более благоприятные возможности для внутрироссийской кооперации, чем для международной, с одной стороны, и жесткая конкуренция на мировом рынке, отсутствие у предприятий и научных организаций требуемых средств и опыта для продвижения российских разработок за рубеж и их патентования там - с другой, обуславливают известную замкнутость внутреннего рынка технологий в России.

Несмотря на то, что на государственном уровне стратегическая цель создания национальной инновационной системы была провозглашена еще в 1997 году, в этом направлении создаются пока еще отдельные элементы, не сложившиеся до настоящего времени в единую систему. Создавались отдельные элементы инновационной инфраструктуры – с особым вниманием на прямую поддержку малого инновационного бизнеса в форме инновационно-технологических центров и технопарков. В то же время организационная и институциональная структуры науки являющейся источником технологических инноваций - оставалась неизменной, что тормозило какие-либо нововведения.

Тем не менее, основной акцент в государственной инновационной политике делается на создание национальной инновационной системы. Так, в конце 2001 года президентским указом образован Совет по науке и высоким технологиям при президенте России. Основными задачами Совета стали: определение приоритетных направлений государственной научно-технической политики и меры по ее реализации; экспертиза проектов федеральных законов и других нормативных правовых актов, касающихся этой политики. В этот же период президент на встрече с членами президиума Российской академии наук впервые заявил о необходимости перехода от сырьевой экономики к инновационной, для чего необходимо создать целостную национальную инновационную систему с развитой инфраструктурой, цивилизованным рынком технологий и правовой охраной результатов интеллектуального труда [7].

Таким образом, национальная инновационная система, в качестве реализованной в программах и институтах национальной инновационной политики государства, призвана обеспечить не просто развитие, а достижение конкурентных преимуществ государства в «новой экономике».

ЛИТЕРАТУРА

1. Гохберг Л.М. Национальная инновационная система России в условиях «новой экономики» // Вопросы экономики. 2003. № 3.
2. Келле В.Ж. Инновационная система России: формирование и функционирование. М.: Эдиториал УРСС, 2003.
3. Лапин Н.И. Проблемы системного исследования нововведений // Достижения и перспективы. 1982. № 5. Вып. 28.
4. Обзор экономической политики России за 2003 год / С.Б. Авдашева, С.А. Афонцев, В.Г. Воронина. Бюро экономического анализа. М.: ТЕИС, 2004.
5. Пригожин А.И. Нововведения: стимулы и препятствия. М.: Экономика, 1989.
6. Салтыков Б.Г. Национальная инновационная система: проблема и перспективы // <http://novaman.ru/>
7. Трофимов Д. Инновационная система России в условиях социально-экономических и политических трансформаций // trophy_den@hotmail.com

О НЕКОТОРЫХ АСПЕКТАХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В условиях формирования социально-ориентированных рыночных отношений социальный аспект предпринимательской деятельности приобретает особое значение. В связи с этим и понимание социальной функции предпринимательства существенно расширяется. При этом важно отметить, что выделить социальную компоненту в чистом виде крайне сложно, а потому мы рассматриваем указанную социальную функцию как важнейшую, во взаимосвязи и взаимодействии с другими составляющими (экономической, экологической и т. д.). Так, с одной стороны, экономические отношения есть связи между людьми, т. е. они социальные, а с другой стороны, экономические отношения невозможны в отрыве от природы, т. е. они экологичны [3]. Таким образом, о каком бы аспекте предпринимательства речь не шла, он всегда будет иметь социальное преломление.

В настоящее время социальная функция, которая реализуется предпринимательством (а точнее степень ее реализации), рассматривается многими исследователями как своего рода показатель его эффективности, а также уровня развития. В связи с этим говоря о предпринимательской деятельности с точки зрения достижения ее главной цели (максимизация прибыли), встает вопрос о повышении не просто ее экономической, а именно социально-экономической эффективности. Последнюю наиболее логично представить в виде совокупности двух составляющих - экономической и социальной, каждая из которых может быть рассмотрена на различных уровнях. Поскольку две вышеуказанные компоненты теснейшим образом взаимоувязаны между собой, то и рассматривать их необходимо одновременно. Так, экономическая составляющая (экономическая эффективность) в широком смысле представляет собой общую категорию экономической науки, которая относится и к экономической системе в целом и к каждому ее элементу в отдельности. Понятие «экономическая эффективность» с количественных позиций есть величина относительная, служащая оценкой способности системы в процессе функционирования производить экономический эффект (потенциальный и действительный). Любая система в процессе своего развития способна производить как прямые эффекты, соответствующие ее сущности, так и совокупность опосредованных эффектов. Так, экономическая система помимо своего атрибутивного экономического эффекта, способна производить еще социальный, экологический и другие эффекты [3].

Экономическая составляющая социально-экономической эффективности отражает материальную основу повышения уровня качества жизни – благосостояния общества и условий для свободного, всестороннего развития личности.

Социальная составляющая выражается в подчиненности целей экономического роста первоочередным задачам социального развития. Таким образом, конечные результаты экономического развития должны обязательно способствовать достижению совокупности целей социального развития. Это приобретает особую актуальность в условиях формирования социально-ориентированной рыночной экономики, которая предполагает свободу хозяйственной деятельности и разнообразие форм собственности при их равноправии, реализацию приоритетных целей социально-экономического развития России и ее регионов, способствующих повышению жизненного уровня населения [4].

В ходе предпринимательской деятельности ее участники вступают в определенные социально-экономические отношения по поводу их организационного положения, образа и уклада трудовой жизни, а также условий формирования и развития личности. Эти отношения проявляются в установлении коммуникационных связей между участниками предпринимательской деятельности, что оказывает непосредственное влияние на формирование интересов и поведение отдельных групп работников и в конечном итоге на результаты деятельности. Структура и механизм социальных отношений, а также процессов и явлений в предпринимательстве — предмет изучения социологии предпринимательства.

Экономика и социология предпринимательства рассматривают широкий спектр вопросов, касающихся влияния на конечные результаты совместной деятельности его участников таких важных социологических категорий, как ценностные ориентации, потребности, интересы, мотивы, стимулы и поведение отдельных социальных групп, как на макро, мезо, так и на микроуровнях в условиях рыночной конъюнктуры. От того, насколько гармонично вписываются экономические и социальные предпринимательские отношения в сложную макросистему рыночных, экологических, политических и иных отношений, зависит успешность, стабильность, перспективность и эффективность предпринимательской деятельности [6]. При этом повышение экономической эффективности далеко не всегда ведет к повышению эффективности социальной, в то время как рост последней часто влечет за собой и рост первой.

Понятия «социальный эффект» и «экономический эффект» сложно разделить уже на основании того, что все экономическое является в определенной степени социальным. На социальный эффект помимо экономических оказывает влияние совокупность других факторов не экономического характера, например, природные, психологические и др. Социальный эффект относительно экономического выступает как более общий, более сложный по содержанию, более многообразный по форме.

Социальная функция, выполняемая предпринимательством, становится все более сложной и объемной, а потому ее удобнее представить в виде совокупности нескольких подфункций, проявляющихся в ряде следующих социальных эффектов:

- создание рабочих мест, а значит, повышение уровня занятости и снижение уровня безработицы;
- возможность получать доход для некоторых социально уязвимых групп населения: женщин с маленькими детьми, инвалидов, этнических меньшинств (реабилитационная функция);
- уменьшение диспропорций в доходах различных социальных групп населения;
- совершенствование навыков и механизмов управления предпринимательской деятельностью;
- рост сбережений и капиталовложений населения;
- более полное удовлетворение спроса населения на товары и услуги.

Здесь необходимо особо отметить реабилитационную функцию предпринимательства, которая является относительно новой даже для развитых стран Запада. В нашей стране осознание ее начинается только сейчас. Сущность данной функции проявляется в том, что предпринимательство рассматривается с позиции реабилитации наиболее уязвимых слоев населения через их социальную интеграцию и профессиональную адаптацию, а это в свою очередь становится возможным только в условиях социально ориентированной рыночной экономики.

В научной литературе под реабилитацией понимается комплекс мер, направленный на восстановление социального статуса личности, обеспечение социальной интеграции и адаптации в обществе, достижение материальной независимости [5]. При этом различают такие ее аспекты как медицинский, психологический, профессиональный и социальный. Предпринимательство в данном контексте способно выступить в качестве формы, интегрирующей три последних направления. Различные специалисты по-разному оценивают последовательность проводимых реабилитационных мероприятий, выдвигая на первый план то медицинскую, то психологическую, то социальную, то профессиональную реабилитацию (не отрицая при этом значимость остальных ее аспектов). На наш взгляд все вышеназванные направления неразрывно связаны между собой, являясь частями единого целого, а потому их необходимо рассматривать в комплексе.

Реабилитационные мероприятия могут иметь разовый или периодический характер в зависимости от рассматриваемой ситуации, основываться на индивидуальном подходе к каждому отдельному лицу. При этом наиболее логична следующая схема: «социальная интеграция и адаптация - психологическая реабилитация - профессиональная реабилитация». Причем данная схема справедлива не только относительно рассматриваемой категории населения (наиболее социально уязвимые слои общества), но и для любого лица, вступающего в новую сферу деятельности (в данном случае предпринимательскую), меняющего ее территориальные границы, изменяющего свою профессиональную роль и т. д.

Профессиональный аспект реабилитации включает в себя профессиональную ориентацию, образование, профессионально-производственную адаптацию и трудоустройство. В

случае социальной недостаточности (в виде ограничения способности к профессиональной деятельности) меры реабилитации требуют наряду с профориентацией приспособления производства и режима труда к нуждам работника (если это необходимо).

С одной стороны занятие предпринимательской деятельностью обеспечивает рассматриваемой категории населения возможность трудоустройства, а также получения доходов, что способствует достижению материальной независимости. Причем успех такой деятельности существенно зависит от наличия соответствующих навыков, уровня мастерства и профессионализма как отдельного работника, так и руководителя, вследствие чего возникает необходимость получения ими соответствующего образования, профессионального совершенствования.

С другой стороны, эффективность предпринимательства во многом определяется тем, насколько успешна как внешняя, так и внутренняя социальная адаптация работника. Здесь необходимо уточнить, что под внешней адаптацией понимается социальная интеграция, то есть интеграция в общество вообще, принятие тех моральных норм, установок, принципов, черт и позиций, которые характерны для определенной общности, проживающей на конкретной территории. Для беженцев, инвалидов или лиц, для которых смена работы связана с переменой места жительства (город, регион, страна) данный вид адаптации не менее важен, чем внутренняя. Под последней понимается адаптация к социальной среде того или иного предприятия.

Понятие «адаптация» теоретически может рассматриваться в узком и широком смысле [2]. В узком смысле адаптация – это приспособление сотрудника к организационному окружению. В широком смысле – это взаимное приспособление работника и организации, основывающееся на постепенном вхождении работника в новые профессиональные, социальные и организационно-экономические условия труда. Успех внутренней социальной адаптации отдельного работника зависит во многом от того, как будет усвоена и принята этим работником организационная культура фирмы. Показателем успешной внутренней адаптации является высокий социальный статус индивида, а также его удовлетворенность окружающей средой в целом, достижимость желаемых результатов.

Факторы, влияющие на успешность социальной адаптивности включают: качественный уровень работы по профессиональной ориентации потенциальных сотрудников; объективность деловой оценки сотрудников; отработанность организационного механизма управления процессом адаптивности; престиж и привлекательность профессии. Успешная адаптивность характеризуется: высокой производительностью и качеством труда; низкой текучестью кадров; снижением числа прогулов; нормальной продолжительностью трудовой деятельности; удовлетворенностью трудом; выполнением сотрудником требований, предъявляемых к должности и или рабочему месту; признанием коллективом социальной роли адаптируемого сотрудника; благоприятным психологическим климатом; приверженностью к организации. Показателем неуспешной социальной адаптации является перемещение индивида в иную социальную среду, снижение качества труда, рост числа конфликтных ситуаций и пр.

Социальная адаптация крайне важна для любого человека. Для лиц же, которые могут быть отнесены к социально уязвимым категориям населения, она приобретает особую значимость. Так, успешная социальная адаптация способствует формированию психологической уверенности, создавая тем самым основу для профессионального роста. Кроме того, важными элементами адаптации являются организационно-административный, экономический, санитарно-гигиенический, психо-физиологический. Невнимание организации к социальным вопросам может дорого ей обойтись, подорвать не только ее финансовое положение, но и репутацию [8].

Таким образом, одной из функций предпринимательства можно назвать комплексную реабилитацию наиболее уязвимых слоев населения (и не только), а традиционное понимание, как самого понятия реабилитации, так и отдельных ее аспектов изменяется, расширяется, дополняясь новыми элементами. При этом реабилитация и адаптация становятся важными составляющими, которые оказывают серьезное влияние на социально-экономическую эффективность предпринимательской деятельности.

Важно отметить и тот экономический эффект, который может иметь место при реализации предпринимательством его реабилитационной функции. В наши дни широко известно о демографических проблемах в России. По разным оценкам ее население в середине 21 века

станет меньше на 35- 50 млн. чел. При этом отмечается общее старение населения и рост количества инвалидов. За 6 лет инвалидов стало больше в 2,5 раза и достигло 11,4 млн. чел. (7% населения). Дальнейшее экономическое развитие России потребует новых и новых рабочих рук. Отсюда вывод: ряд категорий лиц, отнесенных к наиболее уязвимым слоям населения, это важный ресурс рабочей силы (только трудоспособные инвалиды составляют на сегодня в России 4,5 млн. чел.) [1], обладающий серьезным интеллектуальным потенциалом, освоение которого требует поиска соответствующего инструментария. В качестве последнего способно выступить предпринимательство через реализацию своей реабилитационной функции.

Итак, с одной стороны предпринимательский сектор, реализуя реабилитационную функцию, получает мощный толчок к развитию, способствуя и подъему экономики страны в целом. С другой стороны государство получает возможность укрепить свой социальный статус через успешную социальную интеграцию тех или иных категорий населения. «Выступать за ликвидацию дискриминации в сфере труда и занятости» - таков один из главных принципов Глобального договора ООН [7]. Необходимо придерживаться этого принципа на практике, дав возможность человеку реализоваться, занять достойное место в обществе, почувствовать свою социальную значимость. Государству и обществу выгоднее гражданин, который работает и платит налоги, чем гражданин неработающий и лишь потребляющий плоды чужого труда.

ЛИТЕРАТУРА

1. Актуальные вопросы социальной интеграции инвалидов: Материалы межрегиональной научно-практической конференции (по программе международной выставки RENATECH – 2005). М.: Институт профессиональной реабилитации и подготовки персонала ВОС «Реконв», 2005.
2. *Аширов Д.А.* Организационное поведение: Учебник. М.: Велби, Проспект, 2006.
3. *Давыдянц Д.Е.* Эффективность функционирования экономики (теоретико-методологический анализ). Ставрополь: Кавказский край, 2001.
4. *Криворучко О.Н.* Становление предпринимательской экономики в России. М.: Экономика, 2000.
5. *Панов А.М.* Российская энциклопедия социальной работы. Том 1. М., 1997.
6. *Родионова Н.В.* Предпринимательство: Социально-экономическое управление: Учеб. пособие. М.: ЮНИТИ-ДАНА, Единство, 2002.
7. *Blair M.E.* The UN's role in corporate social responsibility // Blair M.E., Bugg-Levine A.J., Rippin T.M. // The McKinsey Quarterly. 2004. № 4.
8. *Bonini S.* When social issues become strategic // Bonini S., Mendonca L., Oppenheim J. // The McKinsey Quarterly. 2006. № 15.

МАЗИНА В.В.

СОБСТВЕННЫЕ НАЛОГОВЫЕ ДОХОДЫ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ В УСЛОВИЯХ РЕФОРМИРОВАНИЯ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Начиная с 1999 г. в России осуществляется комплекс мер, нацеленных на создание сбалансированной системы бюджетно-налоговой децентрализации в сфере общественных финансов, что означает количественное совпадение рассредоточенных налоговых источников и децентрализованно осуществляемых бюджетных расходов, а также достаточный объем бюджетных и налоговых полномочий на субфедеральном уровне. Однако если межбюджетные отношения федерального центра и регионов становятся все более прозрачными и адекватными современному состоянию экономики, то попытки внедрения специфичной модели рос-

сийского бюджетного федерализма на уровне муниципалитетов, привели к несогласованности территориально опосредованных доходов и расходов общественного сектора.

Эта проблема ставится во главу угла и в Краснодарском крае, где происходит формирование новых межбюджетных отношений в условиях изменения организации местного самоуправления. Упорядочение территориальной основы местного самоуправления в соответствии с Федеральным законом от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» определило исчерпывающий перечень единиц местного самоуправления в рамках городских, сельских поселений, муниципальных районов, городских округов. Унифицированная система местного самоуправления применена и к весьма специфическому территориальному устройству Краснодарского края.

В настоящее время в Краснодарском крае местное самоуправление осуществляется в 378 поселениях (26 городских поселениях и 352 сельских поселениях), 37 муниципальных районах и 11 городских округах. Целью такого увеличения исходных территориальных единиц местного самоуправления – поселений – ставится осуществление гражданами муниципалитетов своего права на местное самоуправление, более эффективное решение вопросов местного сообщества через представителей структур местной власти. Многообразие видов муниципальных образований края предопределяет многообразие видов местных бюджетов. Начиная с 1 января 2006 года, в Краснодарском крае установилась следующая бюджетная система: один краевой бюджет, 37 бюджетов муниципальных районов и 11 бюджетов городских округов; 378 бюджетов городских и сельских поселений, от эффективности исполнения которых во многом зависит стабильность деятельности местных органов власти. Учитывая недостаточную подготовленность финансово-экономических кадров вновь образованных поселений к осуществлению бюджетного процесса, полномочия по формированию местных бюджетов на уровень муниципального района делегировали все поселения Краснодарского края, что позволяет в переходный период проводить взвешенную бюджетную политику на территории муниципальных районов и экономить бюджетные средства поселений. С другой стороны, путем заключений соглашений о передаче бюджетных полномочий поселениями органам местного самоуправления муниципальных районов, на законных основаниях идет «вымывание» собственной компетенции поселений. В соответствии с этим, по мере улучшения с финансовым обеспечением реформы местного самоуправления (обеспечение поселений квалифицированными кадрами, техникой, программными продуктами и др.) полномочия по формированию бюджетов поселений должны быть переданы непосредственно в поселения.

Исходным принципом проводимых реформ в финансовой сфере является разграничение расходных полномочий между различными органами власти, в том числе тех полномочий, которые ранее практически не финансировались или финансировались в незначительных объемах из бюджетов всех уровней. В бюджетах муниципальных образований Краснодарского края предусмотрены расходы на выполнение практически всех полномочий, требующих финансирования (капитальный ремонт, реконструкция и модернизация объектов жилищно – коммунального хозяйства, строительство и содержание автомобильных дорог в границах муниципальных образований), однако обеспечение потребности в средствах составляет: по бюджетам поселений – 45,3 %, по бюджетам муниципальных районов – 75,7%, городских округов – 53,8%. Это зеркально отображает ситуацию по Российской Федерации: возросший объем расходных обязательств муниципальных образований в результате расширения перечня вопросов местного значения не сопровождается процессом повышения налоговой автономии региональной власти и органов местного самоуправления. Анализ финансового положения муниципалитетов субъектов Российской Федерации, проведенный Конгрессом муниципальных образований Российской Федерации, свидетельствует о том, что доходы местных бюджетов 75% субъектов Российской Федерации не соответствуют потребностям муниципалитетов на реализацию переданных им полномочий [2, с. 62]. Если в 1998 г. доля доходов местных бюджетов в консолидированном бюджете России составляла 24,7%, то в 2005 г. – 7,4%, в то время как доля расходов местных бюджетов за этот период сократилась лишь на 5 пунктов и превысила долю доходов на 15,3 пункта [1, с. 11].

Задачами на перспективу до 2008 года являются: укрепление самостоятельности муни-

ципалитетов, создание стимулов для увеличения собственных налоговых доходов местных бюджетов, а также создание стимулов для улучшения качества управления муниципальными финансами вне зависимости от численности постоянного населения и статуса муниципального образования. С учетом этого, особое значение для муниципалитетов приобретают размер доходной части местных бюджетов от собственных налоговых доходов и их гибкость, то есть возможность местных органов власти самостоятельно влиять на доходную часть местных бюджетов, используя право регулировать основные элементы налогов.

Не смотря на то, что доходы местных бюджетов Краснодарского края выросли на 28,3% по сравнению с уровнем 2005 г., что выше темпа в целом по консолидированным бюджетам субъектов Российской Федерации (26,5%), анализ структуры доходов местных бюджетов показывает неуклонное снижение доли налоговых доходов бюджетов муниципальных образований (таблица 1). Если в 2000 г. в бюджеты муниципальных образований поступало 2/3 налоговых доходов консолидированного бюджета края (66,7% против 33,3% налоговых платежей в краевой бюджет), обеспечивающих 91% доходов местных бюджетов, то к 2006 г. ситуация кардинально изменилась, что обусловлено изменением налоговой базы местных бюджетов.

К 2008 г. налоговые доходы местных бюджетов в крае незначительно увеличатся благодаря тому, что, начиная с 2007 г., региональный транспортный налог выполняет роль собственных налоговых доходов бюджетов муниципальных образований края посредством установления нормативов отчислений - 10% в бюджеты поселений и городских округов. Не смотря на это, баланс между доходами и расходами в местных бюджетах края по прежнему обеспечивается не за счет роста в них налоговых доходов, адекватных росту расходов, что позволяет сделать вывод об усилении тенденции к централизации значительной части бюджетных средств за счет ослабления местных бюджетов.

В соответствии с рекомендациями седьмой сессии Конгресса местных и региональных властей Европы, термин «собственные ресурсы» означает финансовые средства, получаемые в результате принятия местными органами власти самостоятельных решений; они могут распоряжаться ими по своему усмотрению, а, если речь идет о налогах, они сами могут устанавливать ставки в зависимости от своих потребностей и от того, в какой степени граждане готовы взять на себя налоговое бремя. В России нормативы отчислений в местные бюджеты от федеральных, региональных налогов и налогов со специальными налоговыми режимами налогов закрепляются на длительный срок в соответствии с законодательством. С точки зрения уровня налоговой автономии закрепленные налоги, несомненно, предпочтительней трансфертов, поскольку дают возможность местным органам власти прогнозировать собственные доходы на длительный период и, как следствие, осуществлять долгосрочные программы развития, а также повышают стимул исполнительных органов муниципальных образований к увеличению собираемости налогов и развитию имеющейся на их территории налоговой базы. Однако продолжительность действия нормативного акта не отражается на полномочиях органов власти бюджета-получателя влиять на основные элементы налога и налоговые льготы, следовательно, отчисления от доходов в нижестоящие бюджеты по установленным на постоянной основе нормативам следует рассматривать в качестве закрепленных налоговых доходов обособленно от собственных доходов этих бюджетов. Учитывая это, федеральный и региональный уровни власти несут полную ответственность за экономический эффект установленных параметров данных налогов, поэтому и величина отчислений от закрепленных налогов в местные бюджеты, является производной от величины запланированного уровня поступлений органов власти более высокого уровня.

Анализ собственных доходов местных бюджетов свидетельствует о том, что доля собственных доходных источников в объеме местных бюджетов Краснодарского края составляет 76,3%, большая часть из которых формируется в городских округах (54% собственных доходов местных бюджетов). Собственные доходы поселений составляют около 10% собственных доходов местных бюджетов, не смотря на количественное преобладание городских и сельских поселений в структуре муниципальных образований края (89% общего числа муниципальных образований). Доля собственных доходов муниципальных районов в 2006 г составила 36% собственных доходов местных бюджетов. Значительная часть расходов местных

бюджетов края также распределяется между городскими округами (51,4%) и муниципальными районами (41,9%) и лишь 6,7% расходов всех местных бюджетов приходится на уровень поселений, что немногим выше показателя расходов поселений в среднем по РФ в 2006 г. (5,4%). Наши исследования показали, недостаток собственных источников даже в таком законодательно «расширенном» толковании (речь идет о налоговых, неналоговых доходах и о финансовой помощи, за исключением субвенций из регионального фонда компенсаций), существует на уровне муниципальных районов. Кроме того, именно муниципальные районы находятся, по нашему мнению в наиболее невыгодном положении с точки зрения децентрализации доходов - удельный вес безвозмездных и безвозвратных перечислений в общем объеме собственных доходов в 2,5-3 раза превышает показатель по городским округам и поселениям и составляет 61,8%.

Значимость с точки зрения перспектив изменения объема налогов в будущем, представляет рассмотрение структуры собственных налоговых источников местных бюджетов. Чем более диверсифицирована структура налоговых поступлений по видам налогов, тем больше вероятность устойчивости налоговых поступлений в перспективе. Анализ налоговых доходов муниципальных образований Краснодарского края в 2006 г. показал, что более половины (60,7%) всех налоговых поступлений дает всего один налог на доходы физических лиц, среди местных налогов заметную роль играет земельный налог. Слабая диверсификация налоговых источников муниципалитетов является следствием экономически неэффективного разграничения доходных источников на федеральном уровне, а не результатом сложившейся социально-экономической ситуации в муниципалитете (для слаборазвитых территорий характерна повышенная доля налогов, облагаемая база которых в наименьшей степени зависит от результатов хозяйственной деятельности, а именно земельного и подоходного налогов).

Законом субъекта РФ могут быть дополнительно установлены единые для всех муниципальных образований определенного типа нормативы отчислений от отдельных федеральных и региональных налогов и сборов, а также налогов, предусмотренных специальными налоговыми режимами.

Так, в соответствии с Законом Краснодарского края от 4 февраля 2002 года №437-КЗ «О бюджетном устройстве и бюджетном процессе в Краснодарском крае» (в редакции Закона Краснодарского края от 29 декабря 2006 г. №1175), начиная с 2006 года в бюджеты муниципальных районов и городских округов Краснодарского края зачисляются доходы от налога на прибыль организаций по ставке, установленной для зачисления указанного налога в бюджеты субъектов РФ, по нормативу 5 %. В бюджеты муниципальных районов и городских округов также передана краевая доля от единого сельскохозяйственного налога по нормативу 30 %, а с 2007 года - 10% регионального транспортного налога в бюджеты поселений и городских округов. Единые нормативы дополнительных отчислений от федеральных, региональных налогов и налогов со специальными налоговыми режимами позволяют обеспечить муниципальным образованиям самостоятельность в вопросах регулирования собственной бюджетной обеспеченности и определенность в долгосрочном планировании доходов, однако дальнейшая возможность расширения доли единых закрепленных нормативов в объеме доходов местных бюджетов Краснодарского края ограничена неравномерностью распределения налоговой базы между муниципалитетами.

Большая часть налоговых доходов местных бюджетов формируют закрепленные и дифференцированные нормативы отчислений по налогу на доходы физических лиц, отнесенные БК РФ к собственным доходам местных бюджетов. Начиная с 1 января 2006 г., налог на доходы физических лиц зачисляется в бюджеты муниципальных образований по единому нормативу 30% от поступлений, в том числе 10% - в бюджеты поселений. Дифференцированный норматив по налогу на доходы физических лиц может быть установлен в счет финансовой помощи из регионального бюджета. Результатом закрепления части налога на доходы физических лиц по дифференцированным нормативам должен стать максимально одинаковый уровень бюджетной обеспеченности районного и поселенческого уровня налоговыми доходами, при этом представляется целесообразным, чтобы обеспеченность районного уровня была выше, поскольку из бюджетов муниципальных районов должны также выделяться средства на оказание финан-

совой поддержки поселений. Таким образом, наибольшая степень дотационности характерна для муниципальных районов - доля дотаций из фондов финансовой поддержки муниципальных образований и доходов, переданных по дополнительным нормативам, в том числе взамен дотаций, в 2006 г. составила около половины объема доходов муниципальных районов. Также, 40 поселений края (а это именно сельские поселения) являются сверхдотационными.

Рассматривая самостоятельность местных органов власти в проведении налоговой политики, основное внимание необходимо уделить праву налоговой инициативы местных органов власти и праву на получение доходов от поступлений по налогу. Итак, наибольшие налоговые полномочия местные органы власти имеют в отношении местных налогов, кроме того, данные платежи в соответствии с законодательством полностью зачисляются в бюджеты муниципальных образований. Местные налоги в совокупности обеспечивают только 14% налоговых доходов бюджетов муниципальных образований Краснодарского края. Однако в бюджетах поселений на местные налоги приходится половина налоговых поступлений, а в отдельных поселениях поступления от этих платежей являются основными и достигают 80%. Между тем, налоговая самостоятельность органов власти муниципалитетов по взиманию местных налогов ограничивается следующими факторами.

1. Установление федеральной властью предельных ставок местных налогов. Неспособность изменять налоговые ставки, а, следовательно, и сумму доходов, приводит к проблеме несоответствия потребностей населения доходным возможностям властей.
2. Расширенный перечень налоговых льгот, которые предусмотрены НК РФ и Законом РФ от 9 декабря 1991 г. N 2003-1 «О налоге на имущество физических лиц» (с последними изменениями от 22 августа 2004 г.). Объем выпадающих доходов местных бюджетов Краснодарского края в связи с предоставлением льгот различным категориям налогоплательщиков по земельному налогу и налогу на имущество физических лиц в 2006 году составил более 800 млн. рублей. При этом отсутствует порядок проведения оценки эффективности налоговых льгот по местным налогам с учетом показателей бюджетной и социальной эффективности, что не способствует оптимизации перечня действующих льгот и принятия решения об их соответствии общественным интересам.
3. Уменьшение налоговой базы для исчисления земельного налога в результате разграничения собственности на землю. В настоящее время на территории Краснодарского края вследствие сложившейся структуры собственности на землю, в федеральную собственность потенциально может перейти не менее 2000 тыс. га (по данным земельного баланса на 01.01.2005г.) или 49,9% от общего земельного фонда, находящегося на территории края в государственной и муниципальной собственности.
4. Несовершенство механизма администрирования местных налогов. Налоговая база по земельному налогу с 1 января 2006 г. определяется как кадастровая стоимость земельных участков, признаваемых объектом налогообложения в соответствии со статьей 389 НК РФ, что в свою очередь требует от налоговых органов сформировать заново базу данных о налогоплательщиках земельного налога. В связи с несовпадением информации в налоговых органах и органах Роснедвижимости актуализация баз данных по земельным участкам и их правообладателях составляет немногим более 80%. Аналогичная ситуация сложилась и по налогу на имущество физических лиц. Сведения, предоставленные органами технической инвентаризации в налоговые органы, являются уже устаревшими и недостоверными либо предоставляются не в полном объеме. Недостаточные темпы проведения плановой инвентаризации объектов недвижимого имущества приводят к занижению налогооблагаемой базы, и, следовательно, к уменьшению поступлений налоговых платежей.
5. Отсутствие четкого законодательного механизма регулирования деятельности сборщиков имущественных налогов, что затрудняет работу специалистов муниципальных образований по мобилизации доходов в бюджет. Статьей 58 НК РФ предусмотрено создание касс органов местного самоуправления и большинство муниципальных образований Краснодарского края приняли решение о введении в штатную численность должности специалиста по сбору и перечислению налогов в бюджет.

Структура доходов местных бюджетов, (%)

Показатель	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.	2004г.	2005г.	2006г.	2007г. (план)
Доли доходов								
Доходы всего*	60,8	54,3	40,6	43,1	39,4	31,8	26,3	28,4
в том числе:								
Налоговые	66,7	63,8	56,1	55,3	46,7	33,1	25,4	27,6
Неналоговые	58,6	54,1	55,9	56,8	54,7	65,4	70,5	67,4
Структура доходов								
Доходы всего*	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
в том числе:								
Налоговые	91,2	74,9	92,4	87,5	52,5	71,4	67,6	71,5
Неналоговые	4,9	6,4	7,4	11,0	8,6	22,4	27,1	19,8
* без целевых бюджетных фондов								

Источник: Отчёты об исполнении консолидированного бюджета Краснодарского края за 2002-2006 г., данные Департамента по финансам, бюджету и контролю Краснодарского края.

Таким образом, на современном этапе муниципалитеты находятся в жестких финансовых рамках и одной из основных причин такого положения является то, что органами федеральной власти не найдены нужные инструменты и не отлажена четкая система управления расходованием средств. Существует два метода расширения налоговой самостоятельности и доходного потенциала муниципалитетов – увеличение количества местных налогов за счет перераспределения некоторых налоговых платежей из разряда федеральных, региональных налогов и налогов со специальными режимами налогообложения, либо наделение местных органов власти большими налоговыми полномочиями по установлению базы и ставки налогов, часть которых зачисляется в местные бюджеты на постоянной основе. Опыт предшествующих столетий развития отечественной системы финансов показывает, что принятие исчерпывающего, но достаточно широкого перечня местных налогов и сборов является не просто текущей необходимостью, но исторически сложившейся гарантией обеспечения финансовых основ местного самоуправления. Также и зарубежная практика местных налогов отличается, как правило, множественностью, в отличие от государственных налогов и местных налогов в России. Между тем, ориентация на образование в бюджетах только местных доходных источников в условиях Федерации является неоправданной позицией, поскольку доходы от местных налогов не могут в полной мере обеспечить потребности жителей муниципальных образований. Величина местных налогов и сборов даже при самом высоком уровне предполагает восполнение недостающей суммы доходов отчислениями от федеральных или региональных налогов либо трансфертами с более высокого административного уровня. Основным источником доходов муниципалитетов с высокой долей местных налогов в развитых странах являются, в основном, налог на недвижимость и подоходный налог, что в условиях экономической базы, социального статуса и культуры собственников, которые существуют сегодня в России, приведет к неравномерности в обеспеченности поселений. Кроме того, налоговой автономии местных бюджетов не сопутствует существенный «перекос» косвенных налогов в налоговой системе и неравномерность их размещения на территории страны, ограничения органов местного самоуправления по налоговому администрированию. Иначе говоря, при действующей налоговой системе в России нет условий для реализации принципа «один налог – один бюджет», который применяется, например, в США.

Ключевым вопросом при наделении местных органов власти налоговыми полномочиями в условиях реформы межбюджетных отношений является выбор налогов в качестве местных налогов, а также налогов, определенная доля которых закрепляется за местными бюджетами. На практике проблема выбора способа наделения органов власти налоговыми доходами представляет основную сложность, однако в настоящее время комбинирование выбранных методов нельзя признать эффективным. Механизм применения различных схем закрепления налоговых полномочий за органами власти муниципальных образований нуждается в пересмотре, при этом особое внимание необходимо уделить координации высокой ответственности и большей самостоятельности местных властей - именно эти составляющие являются основополагающими при определении фактической налоговой автономии местных бюджетов.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Игудин А.Г. Межбюджетные отношения и реформа местного самоуправления // Финансы. 2006. № 7.
2. Пронина Л. Как увеличить налоговые доходы? // Бюджет. 2006. Март.

МАКРИНОВА Е.И., ТРУНОВА С.Е.

СТРАТЕГИЯ АУТСОРСИНГА В СИСТЕМЕ МАРКЕТИНГА

В современных условиях задача расширения маркетинговой активности, стоящая перед каждым руководителем, актуализируется необходимостью выделять свои продукты и торговые марки среди множества аналогов и противостоять маркетинговым ходам конкурентов. В связи с увеличением затрат на содержание службы маркетинга перед предприятием, активно работающим на рынке, объективно встает вопрос о целесообразности дальнейшего самостоятельного ведения маркетинговой деятельности.

В том случае, когда организациям сложно или экономически не выгодно самостоятельно заниматься каким-либо направлением маркетинговой деятельности и, в то же время, без этого направления не возможно полноценно функционировать и сохранять конкурентоспособность, все большее распространение приобретает использование стратегии аутсорсинга.

Практика функционирования передовых зарубежных и отечественных предприятий и организаций показала, что передача части полномочий, функций, ответственности, ресурсов акционерного капитала своим поставщикам, посредникам, аутсорсерам, специализирующимся на определенной номенклатуре бизнес-процессов, операций, продукции и услуг, при нарастающем использовании неценовых методов конкуренции оказалась весьма перспективной [1].

В литературе встречаются различные определения аутсорсинга. Хейвуд Дж.Б. под аутсорсингом понимает перевод внутреннего подразделения (или подразделений) предприятия и всех связанных с ними активов в организацию поставщика услуг, предлагающего оказывать некую специализированную услугу в течение определенного времени по оговоренной цене [7]. Это обеспечивает увеличение ценности организации посредством соглашения об управлении мощностями, делегирования ответственности за управление персоналом, собственностью и оборудованием на другую организацию.

Акинин Б.А., Воронов В. определяют аутсорсинг как систему отношений, возникающую при передаче компанией-заказчиком некоторых видов своей деятельности специализированным фирмам на основе долгосрочных договоров [1]. По их мнению, аутсорсинг представляет современную форму деловых отношений, связанную с развитием совместного предпринимательства и кооперации и базирующуюся на долгосрочных, стратегических решениях.

Ряд авторов предлагают трактовать аутсорсинг в более узком смысле как передачу ряда функций управления из организационной структуры управления предпринимательской организации «на сторону» [2]. Исходя из этой позиции аутсорсинг маркетинговых функций, на

наш взгляд, может включать исследование рынка товаров и услуг, конкурентов, организацию рекламной деятельности, проведение рекламных кампаний, презентацию новых видов товарной продукции, сбыт товаров, услуг и т.д. При этом, передавая функции отдела маркетинга в аутсорсинговую компанию, организация получает ряд преимуществ:

- во-первых, возможность сосредоточиться на своем основном виде деятельности, повысив его эффективность;
- во-вторых, возможность привлекать сторонних высококвалифицированных специалистов, способных реализовать сложные маркетинговые задачи в то время и в том количестве, в каком это необходимо в данный момент времени;
- в-третьих, сотрудники аутсорсинговых маркетинговых компаний, как правило, обладают большим опытом решения нестандартных задач, нежели специалисты отделов маркетинга, что позволяет им действовать более быстро и эффективно;
- в-четвертых, за счет специализации на одном процессе обеспечивается высокое качество и относительно низкие цены [6].

Таким образом, в результате постоянного реинжиниринга бизнес-процессов путем передачи в аутсорсинг некритичных для бизнеса функций имеется возможность изменять систему управления в зависимости от изменения условий внутренней и внешней среды в кратчайшие сроки и с наименьшими затратами. С другой стороны, в отношении аутсорсинга маркетинга компании следует учитывать и негативные моменты, связанные, прежде всего с тем, что предоставление конфиденциальных сведений сторонней организации вызывает у руководителей предприятия определенные опасения. Один из путей решения данной проблемы, на наш взгляд, заключается в закреплении в договорной форме ответственности за несанкционированное распространение информации за компанией, предоставляющей услуги аутсорсинга. Не менее важным вопросом является уменьшение контроля над качеством, который становится возможен лишь по факту выполнения работ.

Отмеченные тенденции обуславливают то обстоятельство, что стратегия полного аутсорсинга, предполагающая делегирование всех маркетинговых функций или их большинства, актуальна прежде всего для небольших компаний и представительств, а также холдингов с небольшими управляющими компаниями. Для такого рода организаций ограниченность или полное отсутствие человеческих ресурсов, необходимых для осуществления маркетинговой деятельности, могут быть связаны с кадровой политикой или желанием руководства целиком сосредоточиться на продажах и логистике. Данный подход также актуален для компаний в период реорганизаций, или если речь идет о краткосрочных, но объемных проектах, для реализации которых нет соответствующих специалистов внутри предприятия.

Для крупных компаний и их представительств, как российских, так и иностранных характерно использование комбинированной стратегии: как правило, они имеют менеджера по маркетингу, задачей которого является координация маркетинговой деятельности и привлекаемых структур, либо отделы маркетинга, которые берут на себя реализацию ряда задач, а сторонним структурам делегируются отдельные функции и проведение крупномасштабных акций [5].

Привлечение сторонних специалистов целесообразно для проведения анализа и изучения рынков, конкурентов, предпочтений потребителей, сбора информации по новым направлениям бизнеса, а также проведения диагностики внутренней среды организации, которые могут выполнить указанные задачи с минимальными затратами и в кратчайшие сроки. В то же время, постановку целей и выбор стратегии развития организации, определяемые по итогам диагностики, напротив, нецелесообразно передавать аутсорсинговым компаниям, поскольку в данном случае следует исключить риск получения "типового решения", изготовленного по шаблону, чтобы не потерять свою уникальность, а вместе с ней и привлекательность в глазах клиентов.

Проведенные исследования позволяют сделать вывод, что из всего комплекса маркетинга наиболее широкое распространение получил аутсорсинг в сфере продвижения, в частности разработка и проведение рекламных акций, PR-кампаний и т.п. По нашему мнению, это связано с тем, что специализированные компании часто обладают большим опытом и более углубленной специализацией по сравнению с внутренними отделами маркетинга и способны предложить гораздо больше вариантов решения конкретных задач в указанных областях маркетинговой деятельности.

Таким образом, как показывает современная практика отечественных компаний, большинство из них использует маркетинговый аутсорсинг в своей деятельности. Это обусловлено тем, что самостоятельное выполнение всех маркетинговых функций связано с высокими затратами на содержание соответствующих служб и под силу лишь крупным организациям. При этом реализация стратегии аутсорсинга существенно изменяет роль маркетинговой службы на предприятии, которая трансформируется, по сути, в орган, осуществляющий координацию между внешними поставщиками и компанией. Соответственно, меняются и требования к количественному и качественному составу персонала отдела маркетинга, который становится существенно меньше.

По мере усиления конкуренции все большее преимущество будут получать те организации, которые концентрируются на ключевых компетенциях, поэтому, принятие решения о передаче тех или иных функций аутсорсинговым компаниям сегодня становится частью маркетинговой стратегии большинства отечественных предприятий. Аутсорсинг маркетинговых функций весьма значим для предпринимательских организаций, и в этом направлении имеет потенциальные перспективы для роста.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Аникин Б.А., Воронов В.* Основные аспекты формирования аутсорсинга // Маркетинг. 2005. № 4(83).
2. Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций. М.: ИНФРА-М, 2003.
3. *Иванов В.В.* Исследование проблем использования аутсорсинга и средств электронной коммерции в управлении бизнес-процессами предприятия // Финансы и кредит. 2002. № 16(106).
4. *Каледжан С.О.* Аутсорсинг и делегирование управления в стратегии развития компании. М.: Каталог, 2001.
5. *Курсова Ю.* Аутсорсинг в системе маркетинга // Маркетинг в России и за рубежом. 2003. № 1.
6. *Старикова Л.* Аутсорсинг информационных технологий: где грань разумного? // Проблемы теории и практики управления. 2006. № 1.
7. *Хейвуд Дж.Б.* Аутсорсинг: В поисках конкурентных преимуществ. М.: Вильямс, 2002.

МАМАДИЕВ А.Х.

ЗЕМЕЛЬНЫЙ ФОНД ГОРНЫХ РАЙОНОВ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ И ЕГО ХОЗЯЙСТВЕННОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ

Чеченская республика, занимающая относительно небольшую площадь (15,5 тыс. кв.км), отличается исключительным разнообразием природных условий. Это разнообразие, ярко выраженное в растительном и почвенном покрове, определяется, прежде всего, различиями в рельефе и климате.

Сложившаяся структура земельных угодий горных хозяйств, в которой преобладают альпийские и субальпийские луга и пастбища, наиболее благоприятна для ведения скотоводства и отгонного овцеводства. Из-за ярко выраженной вертикальной зональности, сложного рельефа земледелие и садоводство еще не получили достаточного развития. И на этом основании в Чеченской Республике с учетом природно-климатических условий проведена зональная специализация, более обоснованно осуществляется размещение сельскохозяйственного производства по зонам с учетом его концентрации в равнинных районах, заметно возрастает роль интенсивных факторов, накоплен определенный опыт внедрения прогрессивных технологий возделывания сельскохозяйственных культур и прогрессивных форм организации труда. Вместе с тем процесс концентрации и специализации сельскохозяйственного произ-

водства в горной зоне не завершен и укрепление его материально-технической базы продолжает совершенствоваться.

Занимаясь, в основном, разведением крупного рогатого скота и грубошерстных овец, здесь возделывают озимую рожь, овес, лен, картофель, кукурузу, овощные культуры, которые дают на этих землях хорошие урожаи. Кроме того, в этой зоне хорошо развиты горное садоводство и пчеловодство. Рациональное сочетание отраслей крупного рогатого скота, овцеводства и коневодства, бережное и хозяйское отношение к земельным богатствам этих районов позволяет снабжать население дешевыми мясомолочными продуктами, шерстью, овощами, фруктами и медом.

Без развитого сельского хозяйства в горных районах республики всегда будет ощущаться недостаток в продуктах питания и в сырье для легкой и пищевой промышленности, поэтому дальнейшее углубление специализации и концентрации сельского хозяйства в горных районах и на основе этого – увеличение производства основных сельскохозяйственных продуктов в этой зоне отвечают насущным требованиям развития производительных сил Республики.

В настоящее время население Чеченской Республики составляет 1,2 млн. человек. Следовательно, на 1 человека в Республике приходится 0,34 га пашни. Это в 2,5 раза меньше, чем в целом по Российской Федерации.

При таких условиях высокая степень интенсификации использования земельного фонда в горных районах Чеченской Республики в перспективе неизбежна. Только полное вовлечение в сельскохозяйственный оборот этих земель позволит Республике в перспективе обеспечить себя необходимыми продуктами сельского хозяйства и более производительно использовать земельные ресурсы в равнинных районах. С целью более рационального использования земельных ресурсов и правильного размещения сельскохозяйственного производства территория горных районов разделена на две природно-экономические зоны. В основу такого деления положены, кроме климата, еще почвенные, физико-географические и экономические показатели.

Первая природно-экономическая зона включает в себя среднюю часть Сунженского, северную часть Веденского, Советского и Ножай-Юртовского районов. В ней расположены все пахотные земли, многолетние насаждения и 114 тыс. га пастбищ и сенокосов.

Рельеф этой зоны сильно пересечен реками, ручьями, оврагами и хребтами различной крутизны. Почвы темно-бурые, горно-луговые, маломощные оподзоленные. Район сильно увлажненный. За период вегетации выпадает 600–650 мм осадков, а за год – 700–850 мм. Лето короткое и прохладное, осень сухая и теплая, зима длинная и мягкая. Безморозный период длится 180–185 дней. Здесь выращиваются зерновые, технические, овощные и плодовые культуры. Хорошо развито мясо-молочное животноводство и прекрасные условия для разведения грубошерстных овец.

Вторая природно-экономическая зона – зона субальпийских и альпийских пастбищ – включает в себя южную часть Сунженского, Назрановского, Ачхой-Мартановского, веденского, Советского и Ножай-Юртовского районов. Общая площадь горных пастбищ и сенокосов в этой зоне составляет 158 тыс. га.

Рельеф зоны горный, благодаря обилию рек – сильно пересеченный. Зона прохладная, избыточного увлажнения. Здесь мягкая продолжительная зима и короткое прохладное лето. Количество осадков, выпадающих за год,

Возможности хозяйственного развития этих двух зон, различных по своим природным условиям, должны решаться по-разному. Основным фактором хозяйственного развития лесостепной зоны должно стать в перспективе развитое мясо-молочное животноводство, садоводство, табаководство и овощеводство. Производство зерна может быть увеличено по сравнению с современным уровнем, однако резервы увеличения его в горных районах ограничены из-за незначительного удельного веса пашни в сельскохозяйственных угодьях. Зону субальпийских и альпийских пастбищ и сенокосов целесообразнее всего использовать для нагула и дорашивания крупного рогатого скота и грубошерстных овец, однако до настоящего времени эти отрасли в горных районах развиты слабо, хотя основу сельскохозяйственного производства здесь составляет молочно-мясное животноводство. В последние годы в этой зоне значительное развитие получили табаководство, садоводство и выращивание веничного сорго.

По статистическим данным на начало 1990-х годов сельскохозяйственные угодья занимали около 63,5% территории республики, в том числе пашня 22,5%, многолетние насаждения 1,3%, сенокосы 3,2% и пастбища 36,5%. Орошалось более 25% пашни, а также значительные площади многолетних насаждений. Процент площади орошаемых кормовых угодий был небольшим.

На равнинах и в предгорьях размещено около 80% многолетних насаждений, которые расположены в основном на склонах до 10°.

Основные площади сенокосов Республики находятся на территориях речных пойм и в горах, в субальпийском поясе. Поэтому свыше 25% сенокосов расположены на плоских участках с крутизной менее 10° и 55% - на покатых и крутых склонах (крутизной более 70°).

Основная часть пастбищ находится на плоских равнинах северной части республики и в горных районах. Поэтому на склонах менее 10° расположено около 55% пастбищ Республики, а на покатых и крутых склонах (крутизной более 70°) около 40%, в том числе на склонах более 150 - почти 25% пастбищ.

Разнообразие ландшафтно-экологических условий Республики обуславливает очень большие различия в качестве земель. Наиболее высокое качество среди земель сельскохозяйственного назначения имеют орошаемые пойменные земли без каких-либо заметно выраженных факторов, ограничивающих их продуктивность.

В результате кадастровой оценки сельскохозяйственных земель Чеченской Республики была составлена карта, на которой все земли по совокупности их ландшафтно-экологических условий и на основе шкалы категорий по качеству, объединены в 12 типов, которые в свою очередь, с точки зрения использования в сельскохозяйственном производстве, разделяются на виды, имеющие разную стоимость земель, в зависимости от лимитирующих факторов, выраженных в разной степени.

Что касается горных районов, то по состоянию на 1.01.2005 г., в сельскохозяйственных предприятиях горных районов числится 11,7 тыс. га пашни. Особенностью пахотных угодий в горных хозяйствах является их раздробленность, т.к. пашня представлена 1687 обособленными участками размером от 1 до 10 га. Основная причина разбросанности пахотных участков в горных хозяйствах в том, что 75% пашни расположены на склонах до 10°, а 25% - на склонах от 10 до 15°. Из-за сложности рельефа применение сельскохозяйственных машин возможно не на всех участках, и поэтому мелкие, не удобные для обработки тракторами участки здесь постепенно переводились в другие виды угодий, что оказало влияние на сокращение площади пашни.

Для сохранения и увеличения плодородия почв в хозяйствах горных районов необходимо разработать и освоить специальные почвозащитные севообороты, в которых наряду с техническими и зерновыми культурами для защиты почв от водной эрозии предусматривалось бы размещение многолетних трав, давались бы рекомендации по применению горной техники, уборке камней с пахотных участков и внесению органических и минеральных удобрений. Эффективными средствами защиты от размыва и смыва, задержания и поглощения поверхностного стока являются приовражные и прибалочные лесные полосы. Они благоприятствуют задержанию стока, увлажнению и затенению откосов оврагов, способствуя закреплению их естественной растительностью.

Увеличение площади пашни, применение научно обоснованной системы горного земледелия с учетом горного рельефа и системы мер по защите почв от эрозии позволят хозяйствам расширить посевы под зерновыми культурами, картофелем и овощами, повысить их урожайность, что в свою очередь, будет способствовать значительному увеличению производства зерна в хозяйствах горных зон и даст возможность в какой-то мере компенсировать недостаток в концентрированных кормах для животноводства, увеличить его поголовье и продуктивность.

Исключительно важное экономическое значение приобретает для хозяйств горных районов увеличение производства табачного листа, получившее здесь значительное развитие за последние годы. Горные хозяйства убедились в экономической эффективности производства табака, так как он при равных условиях дает больше прибыли, чем любая другая культура, выращиваемая в горных условиях.

Известно, что для выращивания табака не требуются хорошие по плодородию почвы, он неплохо растет даже на галечнике. Для увеличения производства табака можно и нужно использовать пологие склоны, заросшие кустарником, и малоценные пастбищные угодья, а также небольшие эродированные пахотные участки.

Сады в горах представляют собой мелкие некомпактные участки, расположенные на склонах различной крутизны, в долинах рек и вокруг населенных пунктов. Часть садов сильно изрежена и представлена деревьями довоенных посадок. Средняя их урожайность не превышает 25–30 ц плодов с гектара. Между тем урожайность молодых садов в Веденском плодопитомническом хозяйстве на протяжении ряда лет составляет 100–120 ц/га, поэтому старые и малопродуктивные плодовые деревья необходимо выкорчевывать и заменять новыми районированными породами.

Для развития садоводства в горных районах имеются все предпосылки: благоприятные природные условия, плодородные земли, достаточное количество осадков, относительно высокая температура воздуха и избыток рабочей силы. Если садоводству в горных районах уделить должное внимание, оно может стать одной из ведущих отраслей сельского хозяйства горных районов.

Таким образом, речь может идти только о разумном сочетании разных отраслей и о преимущественном росте производства тех продуктов, для которых имеются наилучшие условия.

По своим экологическим и вкусовым качествам плоды и ягоды, выращенные в горных условиях, превосходят вкусовые качества плодов и ягод, выращенных в равнинных районах.

Следует отметить значение такой культуры, как орех грецкий. Благодаря высокому содержанию жира (до 76%) и белка (до 22%) орех грецкий является высококонцентрированным продуктом. Сумма полезных для организма веществ в ядрах орехов достигает 87–96%. Обладая мощной корневой системой, долговечностью, орех грецкий надежно защищает почву от эрозии. Это придает ему очень важное значение в условиях горного рельефа.

Широкое развитие садоводства в горных районах имело бы громадное значение для рационального использования земельного фонда этой зоны, трудоустройства населения, обеспечения фруктами и ягодами населения Чеченской Республики.

Садоводство в горных районах в перспективе может стать из ведущих отраслей сельского хозяйства и оказать большое влияние на развитие производительных сил в этой зоне.

Разнотравные альпийские луга встречаются на склонах высотой от 2170 до 3500 м н.у.м. В качестве основных трав в этом поясе выступают овсяница пестрая, костер пестрый, душистый колосок, мятлик луговой, осока печальная, ветреница пучковатая, ятрышник пятнистый, клевер изменчивый, клевер желтый, клевер розовый, люцерна кавказский. В отличие от альпийских низкотравных пастбищ субальпийские характеризуются более богатым видовым составом, более высоким и пышным травостоем. Эти пастбища с разнообразной бобовой и злаково-разнотравной растительностью являются хорошими кормовыми угодьями для отгонного животноводства.

Достаточное количество осадков, высокая инсоляция и благоприятные почвенные условия способствуют развитию в этой зоне травостоя, который обладает высокой пластичностью, т. е. способностью к быстрому отрастанию после стравливания скотом или скашивания на сено. При их современном состоянии урожайность сенокосных участков составляет 15–17 ц сухой массы с гектара и 35–40 ц зеленой поедаемой массы с пастбищных участков. Продолжительность пастбищного сезона в альпийском, субальпийском и горно-степном поясах составляет соответственно 90, 135, 150 дней.

Горное сено и зеленая трава по своим кормовым достоинствам значительно превышает корма естественных кормовых угодий равнинных районов и мало уступают сеянью бобовым травам.

Хозяйства, за которыми временно закреплены кормовые угодья в горной местности, проводят недостаточно мероприятий по повышению их продуктивности, мало занимаются обустройством горных селений и животноводческих ферм. Неудовлетворительно осваиваются горные пастбища из-за отсутствия научно обоснованных рекомендаций по улучшению использования этих богатейших кормовых угодий. Для рационального использования горных пастбищ и сенокосов необходимо решить ряд вопросов научного и организационного характера: закрепление кормовых угодий в постоянное пользование за хозяйствами, строительство подъездных дорог и водохозяйственных объектов, жилых, производственных и культурно-бытовых зданий, поверхностное и коренное их улучшение, внесение удобрений и т. д.

Только эти мероприятия способны поддержать кормовые угодья горных районов длительное время в состоянии наилучшей хозяйственной ценности и отвечать современным условиям увеличения как поголовья, так и продуктивности скота.

ТИПОЛОГИЯ ИСТОЧНИКОВ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИИ

В современных условиях развития России, учитывая сложность и многообразие экономических процессов, международное сотрудничество и процессы глобализации, взаимоотношения финансовых и политических институтов, инвестиционные ресурсы занимают позиции ведущего источника развития национальной экономики, обеспечения темпов экономического роста. Выход на траекторию устойчивого роста экономики и благосостояния общества не возможен без активизации инвестиционного процесса в стране.

Государство в сфере инвестиций выступает в двух ипостасях: в качестве субъекта инвестиционных процессов (инвестор, соинвестор) и как законодатель, устанавливающий «правила игры» и следящий за их неукоснительным исполнением. При взвешенном подходе к инвестиционной политике государственные инвестиции призваны стать одним из важнейших средств преодоления экономического кризиса и оздоровления экономики России. То, что это возможно на основе государственного инвестирования и соинвестирования, подтверждается их немаловажной особенностью: государственным инвестициям присущ высокий уровень управляемости и контроля, что обуславливает их использование для реализации целей общеэкономической политики и поддержания сбалансированности структурных сдвигов.

Источники государственных инвестиций имеют свою специфику: большая часть государственных расходов инвестиционного характера осуществляется на программной основе в рамках проведения общегосударственной экономической политики.

Следует отметить, что источники финансирования инвестиций отличаются большим разнообразием. Не претендуя на исчерпывающее описание всех источников, отметим, что традиционно их делят на три основные группы [13, с. 31].

- внутренние (собственные) источники финансирования инвестиций, к которым относят прибыль предприятия, амортизационные отчисления, уставной капитал (некоторые экономисты не выделяют его, учитывая, что источник его формирования та же прибыль [8, с. 20]), внутрихозяйственные резервы, средства, выплачиваемые органами страхования в виде возмещения потерь от аварий, стихийных бедствий и другие.
- внешние заемные средства, в которые включают все виды кредитов и займов на инвестиционные цели.
- внешние привлеченные средства, то есть продажа акций, жилищных сертификатов; средства бюджетов всех уровней; средства внебюджетных фондов; прямые иностранные инвестиции; другие средства (сбережения населения, направляемые на инвестиции через различные финансовые институты – банки, инвестиционные и страховые компании, негосударственные пенсионные фонды и др.).

При такой классификации источники рассматриваются с позиций отдельного предприятия, группы предприятий либо отдельной отрасли. Источники государственных инвестиций, по нашему мнению, необходимо рассматривать с несколько иной точки зрения.

Государственные инвестиции, по нашему мнению, можно классифицировать как бюджетные, так как львиную долю в них занимают средства бюджетов всех уровней (в свою очередь к источникам их формирования относят не только налоги, но и государственные займы, доходы от выпуска государственных ценных бумаг и пр.). В качестве источников инвестиций используются так же собственные средства государственных предприятий и финансовые поступления внебюджетных фондов, однако большая часть инвестиционных проектов финансируется за счет средств бюджета, направляемых на утвержденные ранее статьи расходов.

Целесообразно выделять три формы участия государства в инвестиционном процессе в качестве инвестора: прямое бюджетное финансирование социально значимых объектов некоммерческого характера, бюджетное кредитование, как форма финансирования бюджетных расходов, предусматривающая предоставление средств субъектам экономической деятельности на возвратной и возмездной основах, а так же совместное финансирование, то есть

долевое участие, позволяющее оказать дополнительную поддержку соинвесторам, разделить риски и объединить средства. Именно последнее, по нашему мнению, – оптимальный вариант государственного инвестирования.

Реалии рыночной экономики предполагают определенное ограничение прямого вмешательства государства в инвестиционные процессы. Поэтому, хотя прямое финансирование государством возможно, оно менее эффективно по сравнению с кредитованием, долевым участием либо косвенным регулированием. В условиях указанной ограниченности централизованных инвестиций важным элементом государственной политики становится система конкурсного инвестирования, нацеленная на увеличение масштабов и повышение эффективности инвестируемого капитала, выделение средств по критериям высокой экономической эффективности инвестиционных проектов на принципах долевого участия государства в их финансировании. Установление границ вмешательства, определение сбалансированности и объемов централизованных источников инвестиционной деятельности – основополагающая задача структурно-инвестиционной политики государства.

Таким образом, государственные (бюджетные) инвестиции можно определить как инвестиционные вложения, при которых инвестором либо одним из соинвесторов является государство, выделяющее средства для финансирования инвестиционных проектов, объектов малого бизнеса, а также предоставляющее гарантии частному капиталу. Бюджетные инвестиции осуществляются федеральными, региональными и местными органами власти за счет средств бюджетов, внебюджетных фондов и заемных средств, а также государственными учреждениями и предприятиями за счет собственных и заемных средств.

Совместное финансирование государством и частным сектором важнейших объектов структурной перестройки экономики и другие формы развития инвестиционного рынка предполагают формирование эффективных форм организации капитала, заключающееся в создании современной институциональной среды, ядром которой являются институты с мощным финансовым, инновационным и организационным потенциалом.

В настоящее время наиболее перспективным источником бюджетных инвестиций считают созданный в начале 2004 года Стабилизационный фонд РФ (СФ РФ). С момента его создания и по сей день не прекращаются дискуссии относительно целей его организации. Вопрос заключается в том, должен ли он быть фондом будущих поколений (ФБП) либо бюджетно-стабилизационным фондом (БСФ РФ). Но с учетом мирового опыта само его создание позволяет говорить о развитии базового механизма обеспечения инвестиционной деятельности государства в рыночной экономике.

Существует немало примеров успешного функционирования подобного рода институтов, особенно в условиях слабости банковской системы и неразвитости фондового рынка. Отметим, что стабилизационные фонды предназначены для снижения зависимости макроэкономической и бюджетной политики от колебаний цен на тот или иной вид сырья, но не заменяют всю систему государственного управления финансами. Однако интерпретация целей данного фонда в рамках проводимой в стране политики вызывает неоднозначную оценку у большинства экономистов.

При этом одновременное осуществление в экономике страны краткосрочных и долгосрочных инвестиций поможет избежать инфляционного обесценивания средств фондов за счет более высокой прибыльности инвестиций в реальный сектор, а так же станет стимулом как для привлечения иностранных, так и активизации внутренних инвестиций. Появление данной тенденции в экономике послужит базой для создания устойчивого благоприятного инвестиционного климата России.

Одной из целей бюджетной политики на 2007 год провозглашено «продолжение политики аккумуляции конъюнктурных доходов в СФ РФ с расширением его функций в качестве «фонда будущих поколений». На основании этого можно сделать вывод, что средства, составляющие СФ РФ, будут направляться на обеспечение будущим поколениям потока доходов после истощения запасов природных ресурсов, то есть, по сути, в сберегательный фонд. Президент РФ в Бюджетном послании Федеральному собранию РФ «О бюджетной политике в 2008-2010 гг.» среди прочих принципов бюджетной стратегии на 2008-2010 гг. выделяет необходимость долгосрочной сбалансированности бюджета. Для этих целей СФ РФ планируется преобразовать в Резервный фонд и Фонд будущих поколений. Резервный фонд, расчет средств которого

предполагается рассчитывать в размере 10% ВВП, должен будет обеспечивать расходы бюджета в случае значительного снижения средств на нефть в среднесрочной перспективе. Функции Фонда будущих поколений в послании не определены, однако источниками его формирования будут доходы от нефти и газа, которые образуются в результате превышения доходов от нефтегазового сектора над отчислениями в Резервный фонд и средствами, используемыми для финансирования расходов федерального бюджета [3, с. 3–11; 6, с. 3–8].

Действующий в настоящее время Федеральный закон от 23 декабря 2003 г. № 184-ФЗ «О внесении дополнений в Бюджетный кодекс РФ в части создания Стабилизационного фонда РФ» трактует Стабилизационный фонд РФ как часть средств федерального бюджета, образующаяся за счет превышения цены на нефть над базовой ценой на нефть, подлежащая обособленному учету, управлению и использованию в целях обеспечения сбалансированности федерального бюджета при снижении цены на нефть ниже базовой. Законом определяется возможность использования средств СФ РФ для финансирования дефицита федерального бюджета при снижении цены на нефть ниже базовой, а также на иные цели в случае, если накопленный объем средств СФ РФ превышает 500 млрд. рублей [14].

Таблица 1

Размер средств Стабилизационного фонда РФ*

Размер фонда	01.02.2004	01.01.2005	01.01.2006	01.01.2007	01.07.2007	01.01.2008	01.01.2009
В млрд. руб.	106,3	522,3	1237	2346,92	3141,35	-	-
В млрд. долл.	3,7	18,9	43,0	89,13	121,68	-	-
По персп. плану РФ на 2006–2008 гг., в млрд. руб.	-	-	-	2099,21	-	3067,04	4060,43

Важным аргументом в пользу накопления средств была необходимость стерилизации денежной массы, с тем, чтобы предотвратить возможный всплеск инфляции. Но российский и зарубежный опыт свидетельствует, что использование только одного инструмента – стерилизации денежной массы – не гарантирует защиту от инфляции и, наоборот, рост денежной массы не всегда и не в той же мере приводит к росту инфляции. 21 апреля 2006г. вступило в силу Постановление Правительства РФ № 229 «О порядке управления средствами Стабилизационного фонда РФ». Данный документ установил, что управление средствами СФ РФ осуществляет Минфин РФ через приобретение долларов, евро и английских фунтов стерлингов и размещения их на счетах в Центробанке РФ [11]. Таким образом, ресурсы СФ РФ правительство инвестировало в госбумаги развитых стран, в первую очередь в американские казначейские облигации. Как доказывают противники такого подхода, приобретение долговых обязательств США и ряда стран ЕС приводит к тому, что огромные финансовые ресурсы СФ РФ становятся источником финансирования бюджетного дефицита не российской, а западной экономики.

Следует отметить, что ученые Института экономики РАН, как и многие другие специалисты, акцентируют опасную тенденцию изъятия из хозяйственного оборота и замораживания в СФ РФ огромных финансовых ресурсов. Это, по их мнению, наносит трудно преодолимый на перспективу урон и закрепляет экспортную зависимость формирования финансовых ресурсов страны на средне- и долгосрочную перспективу; снижает темпы экономического роста и не исключает угроза дестабилизации финансового и валютного рынка. Очевидна также несоизмеримость «замороженных» ресурсов с объемом финансирования острых экономических проблем, в том числе выделяемых на реализацию приоритетных национальных проектов [12, с. 34–40; 4, с. 3–27; 1, с. 4–19; 5]. С помощью направления средств СФ РФ на инвестиционные цели можно было бы обеспечить сохранение экономического роста на уровне 6,6–7% в год [7].

Однако правительство РФ да настоящего времени не стремится инвестировать средства СФ РФ, считая, что указанный подход не только может дать мощный импульс инфляционным процессам, но и создаст дополнительные риски для российской экономики: законодательная схема формирования инвестиционного портфеля за счёт средств СФ РФ не обеспечивает

* Расчёты автора по: [2, с. 17; 9].

должную юридическую безопасность федерального бюджета.

Данная ситуация стала предпосылкой для создания Инвестиционного фонда, который может стать финансовой основой эффективного роста экономики страны и возможностью ухода от угрожающей зависимости от внешнеэкономической конъюнктуры.

Инвестиционный фонд (ИФ) – средства, предусмотренные в федеральном бюджете, подлежащие использованию в целях реализации инвестиционных проектов с объемом средств из расчета на 6 лет, в пределах которых могут приниматься обязательства по реализации инвестиционных проектов.

Средства ИФ, как законодательно определено, могут быть направлены на цели социально-экономического развития инфраструктуры, имеющей общегосударственное значение или необходимой для выполнения обязательств по созданию объектов на территории России; развития элементов инновационной системы страны; а так же на обеспечение реализации институциональных преобразований [10]. Подчеркнём возможность решения проблемы износа основных средств, ведущего к техногенной катастрофе и технологическому регрессу, с помощью направления большей части средств ИФ на модернизацию производственного аппарата.

Согласно новой редакции БК РФ федеральный и региональные бюджеты следует рассчитывать на три года. Предполагается также выделение отдельной строки по ИФ и наиболее затратным проектам. Указанный переход на всех уровнях бюджетной системы к среднесрочному своду финансов преследует чёткую увязку бюджетных ассигнований с выполнением социально-экономических задач и обязательств. Объявленные Правительством новации рассчитаны на переход от бюджетов текущих расходов к бюджетам развития.

По нашему мнению, для реализации целей активизации инвестиционных процессов возможно создание развитой инфраструктуры децентрализованных фондов на базе федерального Инвестиционного фонда РФ, что в комплексе с кластерной политикой может дать запланированное повышение экономических показателей и общего роста благосостояния страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Абалкин Л.* Размышления о долгосрочной стратегии, науке и демократии // Вопросы экономики. 2006. № 12.
2. Актуальная статистика // Экономика и управление. 2006. № 3.
3. Бюджетное послание Президента Российской Федерации Федеральному собранию Российской Федерации от 09.03.2007 «О бюджетной политике в 2008–2010 гг.» // Финансы. 2007. № 3.
4. *Лазьев С.* Бюджет 2007: всё тот же социально-экономический смысл // Российский экономический журнал. 2006. № 9–10.
5. Доклад академика Львова Д.С. на секции экономики Отделения общественных наук Российской академии наук. 14.11.2006.
6. *Кудрин А.Л.* Трёхлетний бюджет – бюджет диверсификации экономики // Финансы. 2007. № 4.
7. *Кудрин А., Ведеев А., Солнцев О.* Возможные стратегии использования СФ РФ для предотвращения кризисных ситуаций. Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогноза // Материалы экспертного канала «Открытая экономика» <http://www.opes.ru>
8. *Марголин А.М.* Инвестиции. М.: Изд-во РАГС, 2006.
9. Официальный сайт Министерства финансов РФ // <http://www.minfin.ru>
10. Постановление Правительства Российской Федерации от 23.11.2005 № 694 «Об Инвестиционном фонде Российской Федерации» (в ред. Постановления Правительства РФ от 25.04.2006 № 239).
11. Постановление Правительства РФ от 21.04.2006 № 229 «О порядке управления средствами Стабилизационного фонда РФ».
12. *Рогова О.* Денежно-кредитная система и экономический рост // Экономист. 2006. № 3.
13. *Шипенчук М.* Структурные особенности источников инвестиций // Экономист. 2002. № 10.
14. Федеральный закон от 23.12.2003 № 184-ФЗ «О внесении дополнений в Бюджетный кодекс Российской Федерации в части создания Стабилизационного фонда РФ» (действ. до 01.01.2008).

МЕРКУЛОВ А.Н., САВЦОВА А.В.

О НАЛОГООБЛОЖЕНИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ
ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Немаловажным фактором, укрепляющим финансовое состояние любого хозяйствующего субъекта, является система его налогообложения. Поэтому при формировании налоговой политики страны важно обеспечить сочетание интересов налогоплательщиков и государства, не допуская снижения стимулов организаций к ведению активной предпринимательской деятельности и поступления налогов в бюджет. Реформы в сфере налогообложения способны либо создать условия для экономического роста, либо стать одним из факторов кризиса в экономике, особенно в агропромышленном комплексе. В таблице 1 приведены данные о структуре налоговых платежей основных отраслей экономики Ставропольского края и их задолженности в бюджетную систему.

Из таблицы следует, что поступление налогов от сельскохозяйственной отрасли занимает практически самую низкую долю в общем объеме налоговых платежей. При этом доля задолженности сельского хозяйства по налоговым платежам, пеням и налоговым санкциям в бюджетную систему занимает второе место среди основных отраслей экономики края. Следовательно, сельскохозяйственная отрасль обеспечивает более чем в 3 раза меньше налоговых поступлений, чем на нее приходится задолженность по налогам и сборам. В общем объеме приостановленных к взысканию платежей – 1243,6 млн. руб., или 47% – долги предприятий, находящихся в конкурсном производстве, около трети из них приходится на сельхозпредприятия [7]. Причем данный показатель сформировался при самой низкой налоговой нагрузке в отрасли.

Таблица 1

Доля налоговых платежей основных отраслей экономики Ставропольского края

Показатели	2003	2004	2005	2006	*
Поступило всего					
в том числе	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Промышленность	32,7	38,4	34,4	32,0	40,0
Сельское хозяйство	5,2	4,9	3,8	4,0	13,0
Строительство	7,1	7,9	5,9	6,0	12,0
Транспорт и связь	10,1	17,7	22,5	18,0	9,0
Оптовая и розничная торговля	17,6	15,0	16,0	15,0	11,0
Жилищно-коммунальное хозяйство	3,1	3,4	3,8	5,0	10,
Прочие	24,2	12,7	13,6	20,0	5,0

* Доля основных отраслей экономики в общей сумме задолженности по налоговым платежам, пеням и налоговым санкциям в бюджетную систему в 2006 г.

По нашему мнению от того, как сельхозпроизводители платят налоги и способны ли они выдерживать дисциплину обязательных платежей, зависит положение отрасли в целом. Учитывая плачевное состояние отечественного аграрного сектора необходимо применять к нему благоприятные налоговые режимы, одним из которых является единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН).

Эксперименты с единым сельскохозяйственным налогом начались несколько лет назад, если не считать продналог времен военного коммунизма. Так, в Белгородской области с августа 1996 года был введен единый продовольственный налог с сельхозпроизводителей, взимаемый натурой. Базовая ставка налога рассчитывалась в продовольственной пшенице с гектара пашни. Остальные продукты пересчитывались по установленным коэффициентам. Ставки варьировали по районам в зависимости от качества земли. Сбором и реализацией продналога занималась Продовольственная корпорация. Для сельскохозяйственных предприятий присоединение к системе продналога не было обязательным - они могли сохранить прежние платежи. В 2000 году система продналога в области была отменена как противоречащая федеральному законодательству.

В Лысогорском районе Саратовской области с 1999 года сельхозпредприятия и фермерские хозяйства платили ЕСХН по ставке 64 рубля с гектара в год. При этом действовали и льготные ставки: 34 рубля начинающим хозяйствам (до пяти лет) и 29 рублей предпринимателям без образования юридического лица. Налоговая ставка была определена делением суммы реальных налоговых платежей всех сельхозпроизводителей района за высокоурожайный 1996 год на площадь сельхозугодий района. Налоговые поступления в бюджет увеличились даже при столь низкой ставке. С 1999 года ЕСХН действует на Украине. Его введение снизило налоговое бремя на сельхозпроизводителей в среднем на 5 процентов [4].

С 2002 г. в Российской Федерации вступил в силу рамочный закон, регламентирующий порядок функционирования специального налогового режима для сельскохозяйственных товаропроизводителей (гл.26 Налогового кодекса Российской Федерации).

При вводе данной главы НК РФ реформаторы налоговой системы считали, что важнейшим преимуществом ЕСХН являлось то, что он ориентирован на рентный доход, и, как отмечается в исследованиях по оптимальному налогообложению, являлся экономически эффективным. К началу 2003 года он был введен лишь в двух субъектах Российской Федерации: Краснодарском крае (с 1 апреля 2002 года) и в Алтайском крае (с июля 2002 года). Остальные же регионы мотивировали отказ от ЕСХН сложностью его исчисления и возможными убытками для бюджета.

Проведение оценки функционирования специального налогового режима в принявших его субъектах было очень важно для дальнейшего реформирования налогообложения сельскохозяйственных товаропроизводителей, а также для решения руководителей конкретных предприятий перейти на уплату единого сельскохозяйственного налога. В соответствии с положениями гл. 26.1 НК РФ налоговая ставка по ЕСХН устанавливалась в рублях с одного сопоставимого по кадастровой стоимости гектара сельскохозяйственных угодий.

В Краснодарском крае Законом «О едином сельскохозяйственном налоге» от 28.12.2001 № 430-КЗ было установлено несколько налоговых ставок. Основной являлась ставка в размере 63,2 руб. за один гектар сопоставимой по кадастровой стоимости (СКС) площади сельскохозяйственных угодий за один квартал, предусмотренная для большинства товаропроизводителей. Также были введены четыре специальных ставки для более рентабельных видов сельскохозяйственной деятельности: 90,3 руб. (чаеводство), 212 руб. (садоводство), 221,6 руб. (виноградарство), 659,1 руб. (цветоводство) за один га сопоставимой по кадастровой стоимости площади сельскохозяйственных угодий (за квартал). В Алтайском крае аналогичным законом была установлена ставка в размере 16,05 руб. за один га СКС площади сельскохозяйственных угодий (за квартал) [3].

В данных субъектах Российской Федерации уровень основной ставки составлял около 19% от величины рентного дохода. Однако методика расчета налоговой ставки (в соответствии с положениями гл. 26.1 НК РФ) на основе величины налогов, начисленных в соответствующем субъекте Российской Федерации за год, предшествующий переходу на ЕСХН, и кадастровой стоимости сельскохозяйственных угодий не позволяла обеспечить одинаковый уровень ставки по ЕСХН во всех регионах.

Анализ применения специального налогового режима показал, что при предложенном в 2002 г. порядке наблюдалось завышение налоговой нагрузки на худших землях. Особенности методики кадастровой оценки сельскохозяйственных угодий, по результатам которой осуществлялся расчет налоговых ставок по ЕСХН, приводили к формированию объекта налогообложения по ЕСХН на землях с отрицательным дифференциальным рентным доходом, даже

в случае его превышения над абсолютным рентным доходом. При этом во всех субъектах Российской Федерации складывалась налоговая нагрузка на уровне 2,3 руб. за один га сопоставимой по кадастровой стоимости площади сельскохозяйственных угодий (за год), определяемая исходя из налоговой базы в размере абсолютного рентного дохода [2].

Опираясь на результаты исследователя функционирования специального налогового режима в аграрном секторе Рыманова А. Ю., отметим, что другим недостатком ЕСХН 2002 года являлась проблема дифференциации ставок. При подготовке проекта Закона «О едином сельскохозяйственном налоге» в Краснодарском крае существовала проблема обоснованного распределения среди сельскохозяйственных товаропроизводителей общей налоговой нагрузки по ЕСХН. Как отмечалось выше, для товаропроизводителей, занимающихся наиболее рентабельными видами сельскохозяйственного производства, были установлены повышенные ставки. Введение повышенных ставок для виноградарских, цветоводческих, садоводческих и чаеводческих товаропроизводителей являлось достаточно обоснованным, поскольку определенная доля дополнительного дохода носит рентный характер.

Поработав с данным налоговым режимом на практике, ученые отметили его псевдо-льготный характер. Тезис о льготном характере налогообложения при ЕСХН 2002 года, был основан на формулировке размера ставки данного налога, приведенной в гл. 26.1 НК РФ: «Размер налоговой ставки определяется как отношение одной четвертой суммы налогов и сборов, подлежащих уплате сельскохозяйственными товаропроизводителями в бюджеты всех уровней в соответствии с общим режимом налогообложения за предшествующий календарный год». Однако данная формулировка приводится без учета продолжительности налогового периода по ЕСХН — один квартал (а не год). Таким образом, общая налоговая нагрузка в субъектах российской Федерации принимаемая при исчислении налоговой ставки, сопоставимой с нагрузкой за предыдущий год.

Следовательно, специальный налоговый режим в редакции 2002 года нельзя было рассматривать как более льготный режим налогообложения для сельскохозяйственных организаций, чем общий налоговый режим, что подтвердило вступление в силу с 1 января 2004 года нового Федерального закона «О внесении изменений в главу 26.1 части второй Налогового кодекса Российской Федерации» № 147 – ФЗ. Он полностью изменил существующий порядок налогообложения для сельхозпредприятий, действующий с 2002 года.

Целью вступления в силу закона являлось дальнейшее совершенствование единого сельскохозяйственного налога – упрощение налоговых взаимоотношений между сельскохозяйственными товаропроизводителями и налоговыми органами государства. Важным условием успешного внедрения данной системы является его добровольность. Согласно ст. 346.1 Налогового кодекса Российской Федерации (НК РФ) система налогообложения в виде единого сельскохозяйственного налога применяется сельскохозяйственными товаропроизводителями наряду с общим режимом налогообложения.

Для организаций ЕСХН заменяет уплату налога на прибыль, НДС (за исключением этого налога, уплачиваемого при ввозе товаров на таможенную территорию Российской Федерации), налога на имущество организаций и единого социального налога (ЕСН). Для индивидуальных предпринимателей ЕСХН заменяет уплату налога на доходы физических лиц (с доходов от предпринимательской деятельности), НДС (за исключением этого налога, уплачиваемого при ввозе товаров на таможенную территорию Российской Федерации), налога на имущество физических лиц (в отношении имущества, используемого для предпринимательской деятельности) и ЕСН. Плательщики ЕСХН не освобождаются от уплаты страховых взносов на обязательное пенсионное страхование (ОПС). Налоговой базой признается денежное выражение доходов, уменьшенных на величину расходов. Единый сельскохозяйственный налог исчисляется как соответствующая налоговой ставке процентная доля налоговой базы. Налоговая ставка устанавливается в размере 6%.

Поступление налоговых платежей от сельского хозяйства Ставропольского края в 2006 году составило 539,4 млн. руб., а продукция сельского хозяйства края – 31490,4 млн. руб. Следовательно, налоговая нагрузка на сельскохозяйственного товаропроизводителя составила – 1,7% (539,4 : 31490,4). Субсидии из бюджетов всех уровней на производство продукции сельского хозяйства составили 651,5 млн. руб. [1] Таким образом, с учетом субсидий налоговая нагрузка в данной отрасли вообще отсутствует. Следует вывод, что одна из основных

задач налоговой реформы – уменьшение налогового бремени сельскохозяйственных товаропроизводителей – достигнута.

Несмотря на это сельскохозяйственные производители, как и любой разумный предприниматель, планируя свою деятельность, заботятся о такой форме ведения хозяйства, при которой налоговая нагрузка будет минимальной. С этой целью выбирается организационно-правовая форма, модели оформления отношений с контрагентами, договорные конструкции, условия сделок, товарные и финансовые потоки, то есть они преследуют цель снизить налоговое бремя, что является разумной деловой целью наряду с иными экономическими предпосылками. В таблице 2 представлено распределение сельскохозяйственных товаропроизводителей - юридических лиц по типам применения налоговых режимов.

Из таблицы 2 следует, что почти 53% сельскохозяйственных товаропроизводителей - юридических лиц Ставропольского края перешли на уплату единого сельскохозяйственного налога, 40% из них предпочли остаться на общей системе налогообложения, около 7% - перешли на уплату единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности [6].

Несмотря на то, что ЕСХН действует с 1 января 2004 г. и за истекшее время на уплату этого налога перешло почти 53% сельскохозяйственных товаропроизводителей, было очевидно, что гл. 26.1 Налогового кодекса Российской Федерации содержит много неясностей и таких норм, которые снижают эффективность работы сельскохозяйственных товаропроизводителей. Закон о ЕСХН поддерживает только средних и мелких товаропроизводителей, а индустриальное сельское хозяйство разваливает. После вступления Российской Федерации в ВТО именно крупные сельскохозяйственные товаропроизводители смогут составить конкуренцию западным производителям, так как только они смогут обеспечить ту себестоимость сельскохозяйственной продукции, которая позволит им выдержать конкуренцию на рынке.

В целях дальнейшего совершенствования ЕСХН в 2006 году в гл. 26.1 НК РФ были внесены существенные изменения, устранены нормы, которые трактовались неоднозначно [5].

Таблица 2

Распределение юридических лиц по типам применения налоговых режимов по Ставропольскому краю

Наименование показателя	Общая система налогообложения в соответствии с законодательством России	Система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог)	Упрощенная система налогообложения	Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности
Сельское хозяйство, всего	144	187	-	23
в том числе				
растениеводство	131	168	-	21
животноводство	13	19	-	2

Это касается положений, определяющих порядок и условия перехода налогоплательщиков на уплату ЕСХН и возврата к общему режиму налогообложения, представления налоговых деклараций по этому налогу, а также порядок определения и признания доходов и расходов плательщиками ЕСХН. Кроме того, уточнен временной период применения ставки по налогу на прибыль организаций для сельскохозяйственных товаропроизводителей, не перешедших на уплату ЕСХН.

На общей системе налогообложения остается 40% сельскохозяйственных предприятий. Они являются плательщиками всех основных налогов налоговой системы Российской Федерации, при исчислении и уплате которых также сталкиваются с проблемами.

Для стимулирования экономического роста сельского хозяйства необходима активизация налоговой политики с целью использования не только фискальной, но и регулирующей функции налогов. Для отраслей сельского хозяйства необходимо не снижать, а определить уровень нагрузки, которая позволит эффективно развиваться и в то же время обеспечит ста-

бильные поступления доходов в бюджет. При этом нужно определить, как изменение числа налогов, налоговых ставок и льгот повлияют на деятельность хозяйствующего субъекта. Только в этом случае показатель налоговой нагрузки приобретает практическую ценность.

Кроме того, нельзя забывать о налоговом потенциале территорий и существующей налоговой базе. На практике дифференциация налогообложения по регионам отсутствует. Большинство налоговых льгот или ужесточений налогового прессы, которые затем «накладываются» на отдельные регионы, с учетом размещения крупных налогоплательщиков, имеют отраслевой характер. Следует учитывать, что одни сельскохозяйственные товаропроизводители расположены в благоприятных для производства природных условиях, а другие, находясь в неблагоприятных, поэтому показатель налоговой нагрузки на сельское хозяйство, приобретает качественный характер.

В целом же налоговая система должна способствовать повышению конкурентоспособности и росту деловой активности субъектов экономики, а также обеспечивать упрощение процедур расчетов и уплаты налогов, упорядочение налоговых проверок и налоговой отчетности. Специальные налоговые режимы, в том числе в сельском хозяйстве, существенно снижают налоговую нагрузку по сравнению с общей системой налогообложения. Это очень привлекательно для хозяйствующих субъектов, а для бюджета - очевидные потери. Но, в целях реализации мер государственной политики по финансовому оздоровлению сельскохозяйственных товаропроизводителей, государство должно идти на них вполне осознанно, чтобы поддержать сельское хозяйство.

ЛИТЕРАТУРА

1. Воробьев Н.Н. Адаптация Федерального закона «О внесении изменений и дополнений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие акты законодательства Российской Федерации о налогах и сборах» (Единый сельскохозяйственный налог) в сферу экономики Ставропольского края. Ставрополь, 2003.
2. Евсева И.В. Социальные последствия современной налоговой реформы // Налоговое планирование. 2004. № 3.
3. Косолапов А.И. Изменения в налогообложении сельскохозяйственных товаропроизводителей // Налоговая политика и практика. 2006. № 4.
4. Михалева О.Е. Некоторые вопросы применения единого сельскохозяйственного налога // Налоговое планирование. 2005. № 4.
5. Основные сведения о деятельности предприятий и организаций Ставропольского края (без субъектов малого предпринимательства). Ставрополь: Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Ставропольскому краю, 2006.
6. Рыманов А.Ю. Проблемы функционирования специального налогового режима в аграрном секторе // Финансы. 2003. № 11.
7. Фошин А.В. Сравнительный анализ методик определения налоговой нагрузки на предприятия // Финансы. 2000. № 5.

МЕХАНЦЕВА К.Ф.

СТАТИСТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ПРОЦЕССА В ПРОЦЕССНО-ОРИЕНТИРОВАННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Процессный подход, реализованный с помощью хорошо известной в точных науках, и особенно в кибернетике, модели «черного ящика», начал активно применяться в экономике в 90х годах прошлого века. Огромный интерес к данному подходу до сих пор подогревается бурным развитием информационных технологий и особенно технологий автоматизации не только производственных, но и других подлежащих стандартизации процессов (например, процессов учета – бухгалтерского, финансового, логистического и т.п.). Очевидное преиму-

щество, заключенное в возможности создания целостной модели организации и ее связей с внешней средой (по сути механизма ее развития), породило многообразие представлений о процессном подходе. На современном этапе удается выделить по крайней мере два направления их развития – теорию менеджмента качества (TQM) и реинжиниринг бизнес-процессов, в которых постепенно происходит их концентрация и слияние. Результаты сравнения представлений о процессном подходе в ключевых документах теории менеджмента качества и концепции реинжиниринга подтверждают факт его признания основным инструментом моделирования организации с акцентом на измеримость сразу в двух независимо существующих экономических концепциях. Обращаясь к основной задаче управления – повышению его эффективности за счет совершенствования, необходимо подчеркнуть, что процессный подход выступает инструментом ее решения, а лежащая в его основе идея объединения функций на основе их связей позволяет выделить два объекта управления в рамках современной организацией: систему процессов организации и процесс как ее элемент. Однако здесь необходимо отметить двойственность их природы, которая заключается в разложении и процесса, и системы процессов на функции и связи, что и приводит, по нашему мнению, к отличной от традиционной классификации задач совершенствования в процессно-ориентированных системах управления [4] (табл. 1).

Во-первых, появляется еще одна задача, которая определяется связями системы процессов с другими такими же системами (организациями) и обозначена нами как «Разделение системы или слияние двух и более систем». Поскольку именно разнообразие внешней среды организации определяет ее существование, то и связи с ней определяют собственно ее появление и исчезновение как целостной системы, формами которых могут быть: появления – формирование системы «с нуля», выделение системы из другой системы, слияние нескольких систем в одну новую; исчезновение – расформирование системы, ее разделение на несколько новых систем, поглощение системы другой системой. Во-вторых, по нашему мнению, в первом классе задач появляется еще одна разновидность задач совершенствования процессов, относящаяся к процессам управления системой, которые теперь включают технологии не только совершенствования (или оптимизации) системы, ее перехода из одного состояния в другое, но и собственно ее появления и исчезновения. И, наконец, возвращаясь к анализу процессного подхода, мы считаем необходимым отметить, что задачи его применения определяют его содержание и являются обязательной частью моделей объектов управления – процесса и системы процессов, – и составляют базу их статистического измерения.

Таблица 1

Классификация задач совершенствования процессно-ориентированных систем управления

Объект	Авторская классификация задач совершенствования процессно-ориентированной системы управления	Авторская классификация задач совершенствования процессно-ориентированной системы управления
Процесс	Совершенствование процесса	Совершенствование процесса
Система процессов	Совершенствование системы процессов	Оптимизация системы процессов
	Перестройка системы процессов (построение новой системы процессов)	Перестройка системы процессов (построение новой системы процессов) Разделение системы или слияние двух или более систем процессов

Наиболее полно понятие процесса вкпе с процессным подходом определено в ГОСТ Р ИСО 9000 версии 2000 года. Критика стандартов [6, 3, 14], также как и их трактовка, воспринимается нами исключительно как гравитационное поле представлений о процессном подходе, эпицентром которого являются международные стандарты ИСО, что, безусловно, по нашему мнению приведет к формированию его методологии, а пока позволяют выделить ее «про-

блемные зоны», к которым в первую очередь относится центральное понятие «процесса» и, как следствие, его измерение. Сравнение определений процесса в самих стандартах приводит к выводу не столько о необходимости их гармонизации, сколько к дальнейшей идентификации его как понятия. И здесь возможно выделить несколько уже оформившихся областей: формирование базового определения процесса наряду с выделением его атрибутов, описаний или регламентов, его моделей; классификация процессов с формированием их перечней и, наконец, способы их представления в системе, включая моделирование с помощью различных программных продуктов. Однако, по нашему мнению, наименее исследованной областью остается именно измерение процесса для эффективного управления им.

В области определения процесса, также как и самого процессного подхода, прослеживаются два течения: в первом предпринимается попытка отмежевания от функционального подхода вплоть до его отрицания, а во втором подчеркивается преемственность функционального и процессного подходов через включение функции собственно в определение процесса. Более детальный анализ структуры определения процесса показывает, что с точки зрения его управления выделяют 8 составляющих – объекты управления (блок № 2), наличие связей между ними (№ 3), способ представления этих объектов управления вместе со связями (блок № 1), управленческое воздействие (блок № 4) со способом его анализа (блок № 8) и осуществления (блок № 7), цель управления им (блок № 5), использование ресурсов для осуществления управленческого воздействия (блок № 6). Представленные нами составляющие в явном виде демонстрирует системный подход к определению процесса.

Наибольший разброс мнений относится к двум ключевым составляющим – элементам процесса как системы или элементарным объектам управления и способам представления их связи. Так, элементами процесса (блок № 1) считают виды деятельности, действия, функции, операции, работы, задачи, изменения. При этом наиболее часто встречающимися элементами (по мере убывания) являются действия (30%), операции (26%), виды деятельности (22%) и функции (19%). Поскольку перечисленные элементы по своему экономическому содержанию чрезвычайно близки, с нашей точки зрения для реализации целей определения процесса, заключающихся, в частности, в его дальнейшем моделировании в виде элемента организации как системы, предпочтительно использовать термин «операция» как инвариантный относительно как минимум двух областей знаний – экономики и моделирования. По нашему мнению термин «операция» по сравнению с термином «функция» имеет серьезное преимущество в контексте современных экономических теорий, развивающих представления об экономике, основанной на знаниях, поскольку «функция» представляет собой повторяющуюся «операцию», а, значит, нацелена скорее на массовое или серийное производство, в то время как «операция» может быть произведена однажды и в большей мере ориентирует производство на гибкий подход к потребителю. Обращаясь к определению отношений между элементами (блок № 3), нетрудно заметить, что «взаимосвязи» преобладают, а «взаимодействие» выступает их дополнением. С нашей точки зрения термин «взаимосвязи» в полной мере определяет как прямые, так и обратные связи, а вкуче с термином «операции» указывает и на взаимодействие, поэтому необходимым и достаточным по полноте является сочетание «взаимосвязанные операции».

Наиболее широко описан блок № 1, определенный нами как способ представления объектов управления вместе со связями.

Безусловным лидером в нём выступает термин «совокупность», на втором месте – «группировка», что однозначно переводит дальнейший анализ в область статистики. Оба понятия «совокупность» и «группировка» являются центральными в этой науке и соотносятся как объект исследования и способ исследования.

С этой точки зрения и при более близком рассмотрении определений № 6, 7, 14, 22, 25 логично проводить сравнение понятий «совокупности» и «группы». В многообразии представлений о совокупности в различных отраслях статистики существенным остается ее определение как множества подлежащих обследованию объектов, группа же выступает ее частью с заранее определенными или полученными в ходе обследования признаками. И здесь необходимо еще раз подчеркнуть основное отличие понятия «группы» от «совокупности» – ее определенность в признаках и их поведении, а, значит, и способность или неспособность преобразовывать входы в выходы. Поэтому, с нашей точки зрения, более точным выступает понятие «группы».

При рассмотрении управленческого воздействия (блок № 4) в половине определений используется именно модель «черного ящика» и речь идет о «преобразовании входов в выходы». Однако, попытки его детализации свидетельствуют о необходимости адаптации непосредственно к управлению. При более пристальном рассмотрении управленческого воздействия вкуче со способом его анализа и осуществления (блоки № 4, 7, 8) такая детализация очевидна – «преобразование входов в выходы» дополнено чаще всего «использованием ресурсов», а затем «определенной технологией». Мы считаем применение модели «черного ящика» в большинстве определений процесса совершенно оправданным с точки зрения перенесения акцента на связи и полагаем необходимым определить ее место в цикле управления.

Цель управления процессом (блок №5), представленная четырьмя вариантами, в некоторых определениях вообще не обозначалась, в других имела двойное толкование. Именно цель процесса превратилась в камень преткновения для большинства определений, поскольку в международных, а затем и национальных стандартах превратилась в «результат». Произошла подмена понятий – цели результатом. Однако здесь необходимо четко понимать, что понятие цели первично по отношению к понятию результата, поскольку его можно достичь только при ее наличии; в противном случае его нельзя оценить, а, следовательно, управлять им, и, в частности, совершенствовать. Неадекватной современным экономическим теориям мы считаем цель, обозначенную как «выпуск продукции». Цель, сформулированная как «удовлетворение потребителя», встречается только в двух определениях, что свидетельствует об установлении более прочных связей процессного подхода с современными концепциями создания ценности для потребителя – «добавление ценности» фигурирует в несколько раз чаще. Мы придерживаемся мнения, что цель «добавление ценности» наиболее полно отражает современные взгляды на экономические отношения производителя и потребителя, однако ее полноценное измерение (а не только в части добавления стоимости) по-прежнему вызывает затруднение. С нашей точки зрения, на данном этапе развития экономической парадигмы понятия «ценности» и «качества» очень близки, а последнее имеет явное преимущество, поскольку является статистической категорией. Более того, категория «качество» в рамках теории менеджмента качества легко соотносится с любым объектом управления, а значит и с процессом. Тем не менее, концептуально мы предлагаем сохранить формулировку цели в виде «добавления ценности», и лишь на данном этапе под ней подразумевать «повышение качества». Измеримость цели «повышение качества» также проясняет вопрос о границах процесса, поскольку ее достижение и отделяет один процесс от другого. Также, таким образом обозначенная цель поддерживает и определения, в которых процесс рассматривается как переход объекта из одного состояния в другое.

В дополнение к определению процесса в большинстве работ предлагаются формы описания процесса или его регламента, которые отличаются по степени детализации. При их сравнении возможно выделить следующие наиболее часто встречающиеся составляющие: входы и выходы процесса, схему (процедуру, алгоритм) процесса, его владельца и показатели процесса. Реже встречаются ресурсы процесса, другие участники процесса, в том числе и потребители, а также их требования. В стандартах ГОСТ Р ИСО процесс рассматривается только в форме определения и не представлен ни составляющими, ни описанием.

В практике внедрения процессного подхода также широко используется понятие «5М» – пять составляющих процесса, которые включают: технологию, персонал, оборудование, материалы, производственную среду. При более подробной декомпозиции [10] их разбивают на 12 составляющих процесса, которые находятся в распоряжении владельца: технология, персонал, оборудование, оснастка и инструменты, контрольно-измерительное и испытательное оборудование, нормативная документация, основные материалы, вспомогательные материалы, производственная среда, теплоэнергоносители, программное обеспечение (hard&soft), информация. Данное представление, по нашему мнению, отражает расширенный перечень ресурсов процесса.

Если рассматривать развитие определений и описаний процесса в хронологическом порядке, то в отношении участников процесса явно проступает тенденция увеличения их числа и переноса на них основного акцента в представлении самого процесса. Так, в более ранних определениях с процессом соотносят только его владельца – ответственное за весь процесс лицо, затем появляется руководитель – зоны ответственности разделяются на стратегичес-

кую и тактическую, и, наконец, выделяется команда процесса, собственно его и реализующая, – высвечивается последняя, оперативная зона ответственности.

Затем, к участникам процесса начинают причислять непосредственных поставщиков и потребителей процесса, а чуть позже присоединяют и опосредованно оказывающих влияние на процесс конечных потребителей и поставщиков организации, разделив поставщиков и потребителей на внутренних и внешних.

Еще более подробная градация приводится Робсоном М., Уллахом Ф. [11], где в процессе поставщики в зависимости от типа входа делятся на первичные (для осуществления самого процесса) и вторичные (для поддержания связей с другими процессами), а потребители в зависимости от типа выхода – на первичного клиента (получает первичный или основной выход), вторичного клиента (получает вторичный или не основной выход), косвенного клиента (не получают первичный выход, но являются следующими в цепочке), внешнего клиента (вне компании) и потребителя (конечного потребителя продукции). Рассматривая ролевое участие в процессе помимо владельца («спонсора») процесса, руководителя («хозяина») процесса и «участников» процесса, Круглов М.Г. и Шишков Г.М. [5] выделяют еще и «оценщика (аудитора) процесса», который оценивает исполнение плана и бюджета, оценивает качество процесса и информирует «спонсора» процесса о результатах оценки. Таким образом, измерение процесса становится многоцелевым, поскольку каждый из участников процесса реализует в нем свои цели.

Однако эта ситуация практически не нашла отражение в описаниях и регламентах процесса, поскольку чаще всего речь шла о показателях результативности и эффективности, которые напрямую отвечают целям только руководителей и владельцев процесса. Более того, добавленная ценность не ассоциирована в явном виде с целью процесса и его показателями. Составляющие процесса имеют разный уровень детализации и в большинстве случаев с трудом могут быть превращены в критерии для оценки возможностей получения результата, отвечающего поставленной цели. Именно этот факт и отражает составляющая показателей процесса, представленная весьма аморфно «показателями процесса», «результативностью» и «эффективностью». В определениях и описаниях процесса наблюдается явление концентрации вокруг нескольких составляющих процесса, предприняты попытки выделить его сущности и сформулировать атрибуты (табл. 2). Несмотря на это на сегодняшний момент достаточно сложно по данным атрибутам сформировать систему измерения процесса.

Таблица 2

Выделение атрибутов процесса

Автор	Атрибуты
Хаммер М. [18]	<ol style="list-style-type: none"> 1. Несколько должностей объединяются в одну. 2. Работники самостоятельно принимают решения. 3. Этапы процесса выполняются в естественном порядке. 4. Существует несколько версий процессов для разных случаев. 5. Работа выполняется там, где это логично. 6. Сокращается количество проверок и контроля. 7. Сверки сокращаются до минимума. 8. Появляется единое контактное лицо – спецменеджер. 9. Преобладают сочетания централизованных и децентрализованных действий.
Хаммер М. [17]	<ol style="list-style-type: none"> 1. Телеологичность (т.е. «цель», «миссия»). 2. Ориентация на клиента. 3. Целостность. 4. Тщательно продуманные схемы работы.
Иванова М. [4]	<ol style="list-style-type: none"> 1. Атрибут норматива времени на выполнение процесса. 2. Атрибут стоимости процесса. 3. Атрибут точки стратегического контроля. 4. Атрибуты различных показателей процессов. 5. Атрибут шаблонов документов. 6. Атрибут нормативного документа и др.

Тельнов Ю.Ф. [15]	1. Владелец (менеджер) бизнес-процесса - лицо, которое отвечает за организацию и результаты процесса и может изменять его структуру.
	2. Поток бизнес-процесса, определяющий вход (исходные объекты) и выход (результат) процесса.
	3. Внешняя среда процесса. У любого бизнес-процесса есть поставщики, поставляющие на вход процесса исходный материал, и клиенты, которые потребляют результат выхода. Поставщики и клиенты могут быть как внешними, так и внутренними.
	4. Интерфейс бизнес-процесса - набор объектов, с помощью которых бизнес-процесс взаимодействует с другими процессами.

В стандартах ГОСТ Р ИСО 9001, 9004 измерение, анализ и улучшение выделены в отдельный пункт №8, в котором измерение является отправной точкой управления и совершенствования. При этом объектами измерения выступают: цели организации, продукция, процесс, ресурсы, система, удовлетворенность потребителей и других заинтересованных сторон. В п. 5.1 указывается, что достижение запланированных целей включает: «...

- измерение финансовых показателей;
- измерение показателей выполнения процессов во всей организации;
- внешние измерения, такие как сравнение с лучшими достижениями и оценка третьей стороной;
- оценку удовлетворенности потребителей, работников организации и других заинтересованных сторон;
- оценку восприятия потребителями и другими заинтересованными сторонами характеристик поставленной продукции;
- измерение других показателей успеха, определенных руководством организации.»

В п.7. при определении процессов жизненного цикла продукции еще раз дается собственно определение процесса и основными его измерителями называются результативность и эффективность. Менеджмент процессов также должен опираться на план, который включает: «...

- требования к входу и выходу (например, спецификации и ресурсы);
- виды деятельности внутри процессов;
- верификацию и валидацию процессов и продукции;
- анализ процессов, в том числе его надежности;
- определение, оценку и уменьшение рисков;
- корректирующие и предупреждающие действия;
- возможности и действия по улучшению процессов;
- управление изменениями, относящимися к процессам и продукции.»

В п. 7.1.3.2. «Входы, выходы и анализ процесса» приводятся примеры характеристик процесса: безотказность и повторяемость процесса, идентификация и предупреждение потенциального несоответствия; адекватность входов и выходов проектирования и разработки, согласованность входов и выходов с запланированными целями, возможности улучшения и неразрешенные вопросы. В п.7.1.3.3 «Валидация и изменение продукции и процессов» указывается на необходимость внедрения процесса изменений с регистрацией этих изменений, оказывающих влияние на характеристики продукции, а также рисков. При этом по отношению к процессу выделяются три задачи измерения: «при ежедневном менеджменте операций, при оценке процессов, которые могут быть объектами для поэтапных или постоянных улучшений, а также для проектов прорыва согласно прогнозу и стратегическим целям организации». Ключевыми показателями процесса выступают результативность, относящаяся к обеспечению качества, и эффективность – к улучшению качества.

На основе проведенного выше анализа определений, описаний и моделей процесса мы выделяем следующие значимые с точки зрения его статистического моделирования составляющие процесса: входы других процессов, сырье и материалы, персонал, оборудование, инфраструктура, технология, продукция и выходы в другие процессы (результаты кроме продукции). При этом каждая экономическая категория, описывающая составляющую процесса, может быть отражена в статистических показателях четырьмя способами – в количественном,

в стоимостном, временном и качественном выражении. Для повышения точности статистической оценки результативности мы предлагаем разгруппировать статистическое представление экономических категорий по способам выражения – количество, стоимость, время, качество, – и считать их направлениями совершенствования. При этом одна экономическая категория может быть отражена статистически сразу несколькими способами. Участниками любого процесса мы считаем всех, кто заинтересован как в его функционировании, так и в его результате, поэтому разделяем их на три уровня по мере их возможности непосредственного участия в нём: непосредственные участники (руководитель процесса и его команда), опосредованные участники (владелец процесса, потребители и поставщики процесса), внешние участники (потребители продукции – клиенты, поставщики организации, собственники организации, персонал организации и общество).

Тогда на первом уровне мы предлагаем ввести статистическую карту «Анализ результативности, стоимости и возможностей совершенствования процесса»; на втором уровне – владельца процесса, поставщиков и потребителей процесса – мы предлагаем организовать «Панель слежения за качеством процесса»; на третьем уровне – потребители продукции (клиенты), поставщики организации, собственники организации, персонал организации и общество – мы предлагаем создать «Панель управления качеством организации».

ЛИТЕРАТУРА

1. *Владимирцев А.* Внедрение процессной модели на предприятиях // Методы менеджмента качества. 2002. № 8.
2. Всеобщий менеджмент качества (TQM) и модели совершенства. Материалы второго международного семинара. Н. Новгород: СМЦ «Приоритет», 2003.
3. *Горячев А.* Почему не работают стандарты ИСО в России? // Стандарты и качество. 2006. № 11.
4. *Иванова М.* Многоликое процессное управление // Методы менеджмента качества. 2005. № 5.
5. *Круглов М.Г.* Менеджмент качества как он есть. М.: Эксмо, 2006.
6. *Мальшев О.* Реконструкция мета – модели процесса по стандартам ISO серии 9000:2000 // Методы менеджмента качества. 2004. № 9.
7. *Новицкий А.* Идентификация процессов СМК. Создание модели процессов // Методы менеджмента качества. 2005. № 5.
8. *Олсон Т.* Опыт разработки «хороших» процессов // Стандарты и качество. 2006. № 3.
9. Процессный подход в стандартах ИСО серии 9000 и на практике / Под общ. ред. Г.Е. Герасимовой. М.: Трек, 2005.
10. *Репин В.В., Елиферов В.Г.* Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов. М.: Стандарты и качество, 2004.
11. *Робсон М., Уллах Ф.* Практическое руководство по реинжинирингу бизнес-процессов. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997.
12. *Саков Ю.* Опыт внедрения процессного подхода // Методы менеджмента качества. 2005. № 7.
13. *Свиткин М.* Процессный подход при внедрении систем менеджмента качества в организации // Стандарты и качество. 2002. № 3.
14. *Слезнев Н.* Минусы и плюсы стандартов ИСО серии 9000 // Стандарты и качество. 2006. № 11.
15. *Ельнов Ю.Ф.* Реинжиниринг бизнес-процессов. Компонентная методология. М.: Финансы и статистика, 2004.
16. *Федюкин В.К.* Управление качеством процессов. СПб.: Питер, 2004.
17. *Хаммер М.* На первом месте бизнес-процессы. Гл. 4 // Хаммер М. Бизнес в XXI веке: повестка дня // www.finexpert.ru
18. *Хаммер М.* Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2006.

ИНФОРМАЦИОННАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЫНОЧНЫХ ЦЕН

Одним из основных вопросов в исследовании рынков является вопрос о степени их эффективности. Согласно концепции Ф. А. Хайека каждый участник хозяйственной деятельности обладает одному ему известными знаниями о возможностях собственной производительной деятельности и своих потребительских нуждах. Экономическая система должна использовать эти знания для координации деятельности всех участников [1, с. 82].

Наибольших успехов может достигнуть та экономическая система, которая наиболее полно использует эти рассеянные в обществе знания. В использовании рассеянных знаний и состоит главное преимущество рыночной экономики перед другими способами координации хозяйственной деятельности [1, с. 83–84]. Рыночная экономика координирует действия участников путем выработки сигналов – рыночных цен, которые и сообщают агентам нужную им для принятия решений информацию.

Рассмотрим вопрос информационной эффективности рыночных цен более подробно.

В теории рациональных ожиданий цены играют двойственную роль:

1. Цены выявляют информацию.
2. Цены выравнивают спрос и предложение.

В рыночной экономике обычно под основным информационным институтом понимается механизм цен, так как вся экономическая информация получает свое отражение в ценах. Речь идет о том, что участники рынка, получая новую информацию, очень быстро меняют свое мнение относительно того, какой должна быть рыночная цена. И под влиянием изменения представлений участников рынка о состоянии того или иного товара или услуги, меняются и цены, по которым они готовы продать или купить тот или иной товар или услугу. Считается, что экономические агенты через цены сигнализируют об имеющейся у них информации.

Вопрос об информационной эффективности конкурентных рынков очень подробно был рассмотрен в работах С. Гроссмана и Дж. Стиглица. Они исследовали связь между существованием равновесия на рынке и его информационной эффективностью. Их мысль заключалась в следующем: если бы цены на рынке в полной мере отражали всю доступную информацию, то никто не был бы заинтересован в добывании (производстве) информации (в частности дорогостоящей), а значит, цены не в состоянии отразить всю информацию, а значит, свободный рынок не является эффективным с точки зрения распределения информации. Если конкурентное равновесие определяется как ситуация, в которой цены ведут себя таким образом, что полностью исключают получение прибыли спекулятивного характера, то возможно ли чтобы конкурентный рынок всегда находился в равновесии с информационной точки зрения? По их мнению, разрешением этого парадокса может стать признание свободных рынков частично эффективными. То есть, цены частично отражают доступную информацию, таким образом, что остается стимул для добывания новой информации экономическими агентами. Согласно С. Гроссману и Дж. Стиглицу, рынки обладают «равновесной долей неравновесия» [5, с. 393].

С. Гроссман и Дж. Стиглиц показали, что традиционное утверждение, согласно которому экономические агенты хорошо информированы об альтернативных возможностях, предоставляемых им рынком, на самом деле является серьезным заблуждением. Если же отказаться от него, а именно это и нужно сделать, если быть реалистами, то не только нельзя будет утверждать, что совершенная конкуренция оптимизирует экономическое благосостояние, но нельзя даже говорить о том, что совершенная конкуренция обязательно приведет к равновесию спроса и предложения. А то, что справедливо для совершенной конкуренции, еще более справедливо для монополистической конкуренции и олигополии. Их статьи технически сложны и преимущественно обобщают результаты анализа рынков страховых услуг. Однако, выводы, к которым они приходят, могут считаться применимыми и к другим типам рынков. Рассмотрим основные положения их работы.

С. Гроссман и Дж. Стиглиц в процессе своей работы выдвигают семь гипотез, которые они доказывают:

1. Чем большее количество экономических агентов владеет информацией, тем более информативной является ценовая система;
2. Чем большее количество экономических агентов владеет информацией, тем меньше отношение ожидаемой полезности информированных агентов к ожидаемой полезности не информированных агентов.
3. Чем выше издержки информации, тем меньше процентное отношение информированных экономических агентов к не информированным экономическим агентам;
4. Чем выше качество информации, которой владеет информированный экономический агент, тем сильнее их спрос изменяется в зависимости от информации, а значит и сильнее изменяются цены. А значит, ценовая система становится более информативной.

Мы можем прийти к выводу, что цены отражают информацию, которой обладают "информированные" экономические агенты, но лишь частично, с тем, чтобы те, кто затратил ресурсы на получение информации, смогли получить компенсацию за свою деятельность. Информативность ценовой системы зависит от того, сколько индивидов владеют информацией, и это количество в модели является величиной эндогенной.

Цены, в данном случае, играют роль механизма, при помощи которого информация передается от информированной к не информированной части общества. Таким образом, цены делают общедоступной информацию, которой обладает только один участник рынка.

Для существования равновесия необходимо, чтобы информированные и не информированные экономические агенты обладали одинаковой ожидаемой полезностью. При этом, чем больше агентов становятся информированными, тем больший объем информации становится доступен, и, следовательно, более информативной становится ценовая система. То есть источник информативности ценовой системы находится как бы внутри ее. А, значит, не информированные экономические агенты могут извлечь больше информации из цен. Существует прямая зависимость между количеством информированных экономических агентов на рынке и ожидаемой полезностью не информированных экономических агентов.

Единственный способ, которым информированные агенты могли бы заработать на сборе информации, это попытаться занять на рынке позицию, которая окажется лучше, чем позиция не информированных агентов. Сторонники теории эффективного рынка утверждают, что в любой момент времени цены полностью отражают всю доступную информацию [6, с. 1575]. Но если так, то информированные агенты не смогут получить прибыль от своей деятельности по сбору информации. Однако если принять во внимание то, что получение информации не является бесплатным, то конкурентный рынок не сможет справиться с такой ситуацией (провал рынка).

Если цены способны отразить всю доступную информацию, то информированный агент чувствует, что он может перестать платить за информацию, и его позиция будет такой же, как и у агента, который ничего не платит за информацию. Такие мысли возникают у всех, кто занимается сбором информации. А значит, наличие положительного количества информированных агентов не может считаться условием равновесия. Точно так же не может считаться равновесным отсутствие информированных агентов. Потому как в этом случае каждый агент, принимая рыночную цену, чувствует, что может получить дополнительную прибыль, получив дополнительную информацию.

Однако когда получение информации обходится дешево или когда информированные экономические агенты получают очень точную информацию (то есть, когда либо , либо), тогда равновесие на рынке может существовать при ценах отражающих большую часть доступной информации. Однако, такие рынки очень малочисленны. Кроме того мы можем говорить о том, что там, где существуют различия в ожиданиях, которые не полностью поглощаются за счет арбитража, возникает стимул для организации рынка (интересное предположение о том, что экономика (рыночная) существует за счет неопределенности). При этом разница в ожиданиях является величиной эндогенной, возникающей и зависящей от расходов на информацию и от информационной эффективности ценовой системы. А создание рынка помогает агрегировать информацию и согласно теории сигналов и теории рациональных ожиданий уничтожает разницу в ожиданиях, которая стала причиной возникновения этого рынка и уничтожает этот рынок.

Возникает конфликт между эффективностью, с которой рынок распространяет информацию, и стимулами для получения этой информации. Не информированные экономические агенты в нашем случае выступают как фрирайдеры, извлекая информацию, добытую информированными агентами из цен. Невозможность равновесия возникает из нестабильности решения, основанного на теории рациональных ожиданий с определенными и неизменными информационными предпочтениями экономических агентов.

М. Брей в своей работе 1982 года применяет понятие рациональности наравне с понятием обучение. Выводы, к которым приходит М. Брей в результате своего анализа, подтверждают утверждение С. Гроссмана и Дж. Стиглица о том, что экономические агенты могут выяснить зависимость между ценой и доходом по активу через наблюдение, посредством накопления опыта.

Дальнейшие исследования в этой области показали, что в постоянно изменяющейся экономической среде, агенты постоянно получают какую-нибудь новую информацию и постоянно обучаются, и их ожидания постоянно стремятся не к стационарному равновесию, как предполагает теория рациональных ожиданий, а обладают свойством эргодичности.

Выводы, сделанные на основании этих моделей, позволяют дать ответы на некоторые вопросы экономики, связанные с политикой государственных институтов, в частности связанные с денежной политикой государства и инфляцией. Становится понятной роль, которую несовершенная информация относительно структуры рынка играет при формировании ожиданий экономических агентов, динамики макроэкономических показателей и при формировании денежно-кредитной политики государства. Предполагается, что экономические агенты следуют адаптивной технологии обучения при формировании своих ожиданий и в дальнейшем постоянно меняют свои ожидания в зависимости от изменений в экономике, знания о которых они формируют по поступающим извне данным. Процесс постоянного обучения формирует дополнительные связи между экономическими исходами и денежно-кредитной политикой государства. И становится ясно, что политика, которая могла бы считаться эффективной при рациональных ожиданиях, может оказаться не столь эффективной при условии несовершенной информации.

В частности политика, которая приводит к потере контроля над инфляционными процессами, приводит к ситуациям, когда общественные ожидания относительно инфляции оказываются не связанными с целями политики и не зависят от ее результатов. Нечто похожее произошло в США в течение 70-х годов прошлого века. Тогда в 1970 году денежно-кредитная политика в большей мере была направлена на решение вопросов, связанных с антициклическим регулированием и стабилизацией инфляции, но в 1979 году произошла резкая смена приоритетов, и одной из основных целей политики на тот момент стала стабилизация цен. Это яркий пример того, что при формировании денежно-кредитной политики необходимо также учитывать ее воздействие на ожидания. Кроме того, денежно-кредитная политика должна более агрессивно реагировать на изменения в инфляции при несовершенной информации.

Если предложить, что рынок не обязательно находится в равновесии, экономические агенты должны сделать свой выбор исходя из имеющегося опыта, т.е. основываясь на предыдущих исходах. Более успешная стратегия будет привлекать большее число сторонников. Агенты будут отказываться от менее успешной стратегии в пользу более успешной. Система будет уравновешена только в том случае, если выгоды, получаемые представителями обеих групп (для информированных и не информированных агентов) являются одинаковыми, или же одна из стратегий является абсолютно доминирующей, т.е. количество представителей другой стратегии равно нулю.

Вывод заключается в том, что на рынке будут существовать экономические агенты, которые своим поведением явно демонстрируют, какую ценность они приписывают двум стратегиям: быть информированными или нет. Чистая выгода, которую получают не информированные агенты, постоянно превышает выгоду, получаемую информированными агентами. Тем не менее, неоднородность в совокупности агентов приводит к тому, что некоторая меньшая часть агентов все-таки выбирает стратегию быть информированными.

Если мы проанализируем поведение инвестиционного индекса при активном управлении и инвестиционного индекса при пассивном управлении, то найдем эмпирические доказательства, подтверждающие выводы относительно информационной эффективности рыночного равновесия, сделанные С. Гроссманом и Дж. Стиглицем. Предположим, что динамика пассивного

инвестиционного индекса служит сигналом для неинформированных агентов, а изменение в динамике активного инвестиционного индекса служат сигналом для информированных экономических агентов. Так как объем инвестиционных фондов, управляемых на основании пассивного менеджмента приблизительно равен объему инвестиционных фондов, управляемых на основании активного менеджмента, то выполняется равновесие по Гроссману–Стиглицу.

Исследования показали, что активные менеджеры склонны недооценивать пассивные индексы. Считалось непонятным, почему инвесторам просто не переключиться с работы с активными фондами на работу с индексными фондами, что увеличило бы их благосостояние. Однако, согласно расчетам было доказано, что при эндогенном информационном распределении переключение с работы с активными фондами на работу с индексными фондами не всегда улучшает благосостояние владельцев инвестиционных фондов. А значит, такое поведение инвесторов не может быть рассмотрено как нерациональное. Можно сделать вывод, что менеджеры, работающие с активными фондами, склонны выбирать для своих портфелей ценные бумаги, которые имеют тенденцию к переоценке рыночных индексов.

На данный момент существует лишь небольшое количество работ, рассматривающих в своем контексте эндогенное приобретение информации. В частности Р. Вереччия интегрировал процесс эндогенного приобретения информации в модель М. Хеллвига, где существует совокупность экономических агентов, каждый из которых имеет возможность получить независимый информационный сигнал по некоторой цене. Издержки по приобретению сигнала представляют собой выпуклую функцию от точности этой информации (чем выше точность информации, тем выше издержки по ее приобретению). Так как отдельные наблюдения экономических агентов являются независимыми, т.е. предполагается, что их информация не пересекается, дополнительная информация увеличивает полезность каждого из них, в модели Р. Вереччия существует устойчивое равновесие. Однако стоит заметить, что в отличие от модели Гроссмана-Стиглица, эта модель не требует равенства между полезностями экономических агентов. Таким образом, наличие равновесия в модели Хеллвига-Вереччия вовсе не гарантирует наличия такого же равновесия в модели Гроссмана-Стиглица.

Желание фирмы быть информированной может принимать разные формы. Мы можем рассматривать существование неких фирм, имеющих уникальную способность анализировать информацию и потом продавать ее другим фирмам. Они покупают на рынке труд и некие данные, и преобразуют их в информацию (отчеты, индексы и т.п.), которую затем продают. Агенты, купившие информацию у этих фирм, становятся информированными и могут принимать решения на основании этой информации. Также решение фирмы может рассматриваться как инвестиции, то есть решение вложить деньги в информацию может принести некий доход, а также связано с долей риска.

Информированный агент зарабатывает дополнительную прибыль, раскрывая свои знания после совершения сделки. Этим можно объяснить наличие большого числа публикаций на тему анализа финансового состояния крупных компаний и существование большого количества деловых индексов.

Если бы цены были бы абсолютно предсказуемы, то при отсутствии транзакционных издержек это было бы равнозначно появлению машины для создания бесконечного благосостояния.

Ю. Фама соглашался с моделью Гроссмана-Стиглица в той степени, что для того, чтобы рынок мог считаться эффективным с информационной точки зрения, необходимо, чтобы транзакционные издержки были равны нулю. Однако, так как это невозможно, то он предложил несколько иное определение рыночной эффективности. Цены отражают всю доступную информацию до того момента, пока существующие предельные выгоды от использования этой информации превышают предельные издержки по ее получению.

Ту же самую логику мы можем применить относительно инноваций, изобретений и технических усовершенствований. Когда уже имеется отлаженная система производства, любое ее изменение сопряжено с издержками. Хотя есть вероятность, что нововведение приведет к большому выигрышу в долгом периоде, однако такая деятельность сопряжена с большим риском, так как человеку не достаточно информации относительно будущего.

Без вмешательства третьей стороны на рынке всегда будут реализовываться равновесия, при которых будет делаться выбор против инноваций или приобретения новой информации. В условиях совершенного рынка отдача (доход) от сбора информации равна нулю, а в этом

случае никакой выгоды от обмена информацией нет. А, следовательно, фирмы предпочтут воздержаться от сбора информации.

Особенно это касается отраслей, за которыми обществом закреплена репутация мало исследованных, а потому рискованных. Такой исход может возникнуть в том случае, когда отсутствует четко отработанная система закрепления прав собственности за полученной информацией.

Известно, что рынок ценных бумаг реагирует на изменения индекса цен [4, с. 183]. Это означает, что рынок ценных бумаг не способен агрегировать рассредоточенную в экономике информацию, с тем, чтобы эффективно отразить ее в ценах (в частности речь может идти об уровне инфляции). Может возникнуть мысль, что некто может получить прибыль, вычисляя свои собственные индексы цен, до того, как будет сделано официальное объявление от лица государственных органов, и объявляя их заранее. Однако, может оказаться, что выигрыш будет меньше, чем затраты на вычисление этого индекса, а значит, он не будет вычислен.

Таким образом, можно предположить, что государству стоит производить тот тип экономической информации, в производстве которой оно имеет абсолютное преимущество. Необходимый объем информации (а также ее качество и частота объявления) может быть определен из наблюдения за реакцией цены при распространении полученной информации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Хайек Ф.А. Частные деньги. М.: Институт национальной модели экономики. 1996.
2. Bossaertes P. The information efficiency of market prices // Journal of economic theory. 1985. Vol. 2.
3. Bray M. Learning, estimation, and the stability of rational expectations // Journal of economic theory. 1982. Vol. 26.
4. Brown D.P., Jennings R.J. On technical analysis // The review of financial studies. 1989. Vol. 4.
5. Fama E.F. Efficient capital markets: a review of theory and empirical work // Journal of finance. 1970. Vol. 5.
6. Fama E.F. Efficient capital markets: II // Journal of finance. 1991. Vol. 46.
7. Fama E.F., French K.R. Common risk factors in the returns on stocks and bonds // Journal of financial economics. 1993. Vol. 33.
8. Goldbaum D. Market efficiency and learning in an endogenously unstable environment // Journal of economic dynamics and control. 2005. Vol. 5.
9. Grossman S.J., Stiglitz J.E. On the impossibility of informationally efficient markets // American economic review. 1980. Vol. 4.
10. Hellwig M.F. On the aggregation of information in competitive markets // Journal of economic theory. 1980. Vol. 22.
11. Verrecchia R.E. Information acquisition in a noisy rational expectations economy // Econometrica. 1982. Vol. 50.

МИРГОРОДСКИЙ В.Г.

ТЕНДЕНЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ФОРМ АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Устойчивость работы сельскохозяйственных структур связана в основном со степенью зависимости субъекта хозяйствования от внешних и внутренних условий. Преобразования, происходящие в сельском хозяйстве на протяжении последнего десятилетия, позволили создать в крае не только равенство всех форм собственности, но и изменить состав и число землепользователей, а так же изменились тенденции в развитии крупного и малого предпринимательства [6, с. 4].

Анализ развития сельского хозяйства Ставропольского края позволяет сделать вывод, что причины, определившие его катастрофическое положение, заключаются в нерациональном

механизме хозяйствования и в отсутствии экономических условий для нормальной деятельности всех организационно-правовых форм аграрного производства.

Если в 1990г. в Ставропольском крае имелось 446 колхозов и совхозов и 274,8 тысяч личных подсобных хозяйств, то на конец 2004 г. в результате реорганизации сельскохозяйственных предприятий образовано 373 кооперативных хозяйств, 113 предприятий других организационно-правовых форм, 19,0 тыс. крестьянских (фермерских) хозяйств. Важным структурным сдвигом в аграрной сфере явилось возросшее значение малого предпринимательства, представленного интрапредпринимательскими структурами - личными подсобными хозяйствами. Их численность в Ставропольском крае за последние 10 лет возросла до 467,1 тыс. подворий [4].

Нестабильность экономических условий, низкий уровень оплаты труда в общественном производстве вынуждают работников сельского хозяйства заниматься своим приусадебным хозяйством, становящимся основным источником продуктов питания и существенным подспорьем в обеспечении денежных доходов семьи.

В структуре валовой продукции за анализируемый период произошло перераспределение между различными предпринимательскими структурами аграрной сферы. Личное подсобное хозяйство превратилось из вспомогательного в преобладающий источник производства сельскохозяйственной продукции. Если в 1997 г. их доля в общем объеме продукции сельского хозяйства района составляла 34,8% , то в 2005 г. - 49,0%. Удельный вес крупных сельскохозяйственных предприятий в общем объеме производства сократился с 63,5 % до 46,9 %. Крестьянские (фермерские) хозяйства до настоящего времени не явились серьезным конкурентом ни сельскохозяйственным предприятиям, ни хозяйствам населения. На их долю в структуре производства сельхозпродукции приходится только 4,1 %. За счет личного подсобного хозяйства удалось в значительной мере восполнить падение производства в сельскохозяйственных предприятиях.

Таким образом, в структуре производимой сельскохозяйственной продукции отмечается дальнейшее стабильное увеличение доли малых предпринимательских структур при одновременном сокращении удельного веса крупных предпринимательских структур.

Анализируя сложившуюся ситуацию, мы видим, что в регионе наблюдается четкая специализация крупных предприятий аграрной сферы на производстве растениеводческой продукции, а малых - на производстве животноводческой. Доля крупных сельскохозяйственных предприятий в производстве продукции растениеводства в настоящее время составляет 70,6% от общего объема производства. Второе место здесь занимают хозяйства населения – 22% [1].

Исторически сложившаяся специализация хозяйств населения на производстве продукции животноводства в настоящее время не только сохраняется, но и усиливается. В структуре валовой продукции животноводства доля хозяйств населения возросла с 54,4 % в 1997 г. до 81,4 % до 2006 г. На долю крестьянских (фермерских) хозяйств приходится 7,3 % растениеводческой продукции и 0,1 % - животноводческой.

За анализируемый период наибольший рост объема производства сельскохозяйственной продукции наблюдался в малых предпринимательских структурах: в хозяйствах населения продукция сельского хозяйства возросла в 4,5 раза, а в К(Ф)Х - в 7,3 раза.

В последние годы в Ставропольском крае прослеживается тенденция сокращения производства основных видов продукции и перераспределения производства ее между крупными и мелкими предпринимательскими структурами.

За годы реформ разорение крупных сельскохозяйственных предприятий, снижение покупательского спроса, рост цен на средства производства привели к снижению в крае объемов производства практически по всем видам продовольствия, кроме зерна, овощей и яиц. При этом крупные сельскохозяйственные предприятия сохранили ведущую роль только в производстве зерна и маслосемян подсолнечника. Все остальные виды продукции, а именно картофель, овощи, плоды, мясо, молоко, яйца, шерсть преимущественно производится в хозяйствах населения.

Основными производителями зерна являются крупные предпринимательские структуры аграрной сферы: сельскохозяйственные предприятия. За период с 1997 по 2006 гг. объем производства зерна, полученный от сельскохозяйственных предприятий увеличился на 28%. Однако доля зерна, полученная за счет этих структур, уменьшилась с 94,0% в 1997 г. до 91,0%

в 2006г. Сельскохозяйственными предприятиями в 2006 г. получено подсолнечника на 49,4% меньше уровня 1997 г., овощей - на 60,5%, плодов - на 72,9%.

В то же время увеличился вклад малых предпринимательских структур в производстве овощей с 58,6 % до 74,6 %, плодов - с 44,1 % до 66,6 %, мяса - с 59,0% до 84,5 %, молока - с 52,3 % до 60,0 %, яиц - с 84,4 % до 97,2%. На сегодняшний день личные подворья - это основные поставщики картофеля, овощей, плодов и ягод. Объем производства овощей за анализируемый период здесь увеличился в 1,5 раза в 2006г. По остальным видам продукции растениеводства (картофель и плоды) хозяйствам населения, так же как и другим организационным формам, не удалось избежать падения уровня производства. Однако темп падения здесь в 2 раза меньше.

В структуре производства крестьянских (фермерских) хозяйств наблюдается сокращение производства подсолнечника с 1400 тонн в 1997 г. до 400 тонн в 2006 г., овощей с 222 т до 70 т, мяса с 101 т до 4 т, молока с 222 т до 8 т. 2005 г. явился рекордным для фермерских хозяйств только по производству зерновых культур. Объем производства зерна здесь увеличился в 1,8 раза в 2005г. Особенностью района является то, что фермерские хозяйства практически не занимаются производством животноводческой продукции. Доля крестьянских (фермерских) хозяйств в производстве мяса в 2006 г. составила 0,08 %, а молока – 0,03% [1].

Личные подсобные хозяйства населения в связи с развалом общественных хозяйств являются ведущими производителями продукции животноводства.

Ограниченность земельных ресурсов не позволяет владельцам личных подворий значительно повысить объемы производства продукции растениеводства. Незначительное увеличение валовой продукции растениеводства малыми предпринимательскими структурами возможно только за счет своевременной уборки и подработки скоропортящейся продукции, организации хранения ее в специально оборудованных погребах [6, с. 4].

В то же время хозяйства населения имеют возможность за счет улучшения условий содержания животных значительно увеличить выход валовой продукции животноводства. Растущий спрос на продукцию животноводства, с одной стороны, и минимизация затрат, связанных с содержанием животных, с другой стороны, приводит к устойчивому росту поголовья животных в хозяйствах населения.

При содержании же небольшого поголовья животных на личном подворье хозяин ориентирован на использование в основном корма собственного производства, а также собственную рабочую силу при их заготовке. В тоже время продукция животноводства приносит владельцам подворий более стабильный и регулярный доход, поэтому за указанный период в хозяйствах населения поголовье скота и птицы возросло. Только за последние 2 года численность крупного рогатого скота здесь увеличилось на 2% в 2006г., коров - на 1% , свиней - на 13,5% .Наибольшими темпами (в 1,3 раза) возросло поголовье птицы.

Одна из основных проблем в развитии индивидуального сектора - сложность сбыта произведенной продукции: 25- 35% владельцев личных подсобных хозяйств в зависимости от вида произведенной продукции испытывают трудности с ее сбытом.

Продажа заготовительным организациям составляет незначительную часть от общего объема реализации - 3,5 - 4,0% картофеля и овощей, 10% молока, 23-25% скота и птицы. Сельскохозяйственные предприятия и потребкооперация практически свернули работу по закупке излишков продукции у населения. В связи с этим население в настоящее время реализует излишки продукции в основном на рынках. Однако многие сельские населенные пункты расположены вдали от крупных городов, что серьезно затрудняет сбыт произведенной продукции, вследствие чего товарность сельскохозяйственной продукции, произведенной в хозяйствах населения, остается невысокой.

Не имея гарантии сбыта продукции, личные хозяйства населения иногда сокращают производство до размера своих потребительских нужд. Невозможность реализации своей продукции на месте на приемлемых условиях вынуждает население отрываться от работы в общественном хозяйстве и выезжать на отдаленные заготовительные пункты или рынки. Недостатки в системе госзакупок продукции личного подсобного хозяйства создают возможность спекулятивным элементам обогащаться за счет населения, как производящего сельскохозяйственную продукцию, так и покупающего ее на рынках.

С развитием сферы торгово-посреднических услуг и расширением возможности реализации продукции по различным каналам крестьянские подворья могут стать одним из основных источников обеспечения устойчивого развития агробизнеса.

Одной из основных тенденций развития предпринимательства аграрной сферы производства является изменившийся характер взаимоотношений между крупными и мелкими ее структурами. В настоящее время крупные сельскохозяйственные предприятия и личные подсобные хозяйства представляют собой симбиоз, поддерживающий существование обеих хозяйственных форм.

Производственная сторона взаимоотношений между сельхозпредприятиями и личными хозяйствами носит фактически односторонний характер, трансформировавшийся в помощь общественных хозяйств приусадебным хозяйствам своих работников [6, с. 4].

Взаимосвязь мелких предпринимательских структур с крупными сельскохозяйственными предприятиями проявляется в обеспечении кормами, молодняком, транспортом, ветуслугами, а также в разделении труда. Получило распространение выращивание маточного поголовья животных в сельхозпредприятиях с последующим доращиванием и откормом в хозяйствах населения. В растениеводстве хозяйства населения специализируется на выращивании трудозатратных культур, а сельскохозяйственные предприятия оказывают им помощь в подготовке посевных площадей к посеву.

За счет крупных предпринимательских структур осуществляется и другой вид ресурсного обеспечения хозяйств населения - ветеринарное обслуживание. Оплата труда ветеринарной службы, снабжение медикаментами осуществляется за счет местного бюджета. Многие виды ветеринарной помощи до последнего времени владельцы подворий района получали бесплатно. Сейчас же почти на все услуги введена оплата [5, с. 3].

Развитие интеграционных связей мелких предпринимательских структур с крупными проявляется и при покупке или аренде сельскохозяйственной техники, инвентаря, строительных материалов. Основным источником приобретения основных средств в небольших по размерам крестьянских подворьях являются сельскохозяйственные предприятия.

Владельцы малых форм предпринимательства в аграрной сфере главные надежды возлагают на взаимодействие с крупным общественным хозяйством. Для взаимной выгоды здесь имеется много предпосылок. Для сельскохозяйственных предприятий - возможность полнее использовать производственные и трудовые ресурсы, увеличить объемы и расширить ассортимент сельскохозяйственной продукции, тем самым обеспечить устойчивое развитие агробизнеса [2].

Для владельцев подворий выгодность взаимодействия с крупными сельскохозяйственными предприятиями заключается, прежде всего, в применении льготных цен и тарифов на ресурсы и услуги, получаемые от сельскохозяйственного предприятия. Предоставляемая подворьям помощь по видам, объемам очень часто превосходит ту, которую они могут иметь при других формах обслуживания.

Около 40–50% сельскохозяйственных предприятий оказывают своим работникам помощь в ведении личных подсобных хозяйств в основном на бесплатной или льготной основе. Исследования показывают, что виды оказываемой помощи сельским домохозяйствам со стороны сельскохозяйственных предприятий исторически сложились и имеют тенденцию к сокращению.

ЛИТЕРАТУРА

1. Агропромышленный комплекс Ставрополя 1995–2006: Краткий стат. сб. Ставрополь: Ставропольский краевой комитет гос. статистики, 2007.
2. *Баклаженко Г.А.* Развитие интеграционных процессов в АПК на основе трансформации собственности // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2006. № 2.
3. *Бирюков В.В.* Реструктуризация в сельском хозяйстве и эффективность различных форм собственности // Международный сельскохозяйственный журнал. 2005. № 5.
4. *Внчарова Н.В.* Взаимодействие сельскохозяйственных предприятий с личными хозяйствами населения в Ставропольском крае // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2005. № 5.
5. Постановление Губернатора Ставропольского края «Программа развития крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов Ставропольского края» от 15.01.2005 № 14 // Сб. законов и др. правовых актов Ставроп. края. 2005. № 2.
6. Федеральный закон «О производственных кооперативах» от 8.05.1996 № 41-ФЗ // Российская газета. 1996. 16 мая.

СТРАТЕГИЯ ИНФОРМАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РЕАЛИЗАЦИИ СИСТЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ РАСХОДОВ РОССИИ

Российская экономика переживает трудный процесс стабилизации и последующего экономического роста, которые зависят от гармонизации отечественных способов и правил регулирования её финансовых ресурсов.

Методологическим и практическим проблемам оптимизации регулирования бюджетных ресурсов посвящен ряд зарубежных теоретических и практических исследований Д. Кейнса, Ф. Кенэ, Самуэльсона, А. Смита, Д. Й. Шумпетера, а также выдающихся русских ученых А.Ф. Менькова, А.А. Никитского, М.И. Боголепова и др. [7].

Вопросы совершенствования государственного регулирования социально-экономического развития страны продолжают затрагиваться в диссертационных исследованиях и монографиях таких современных отечественных экономистов, как А.В. Брызгалина, Л.В. Дуканич, З.А. Ключкович, Т.В. Игнатовой, В.Я. Кожина, А. В. Морозова, М.П. Павлович, А.И. Пономарева, А.С. Селищева, К.В. Соми, Г.А. Титаренко, В.Г. Панскова и др.

Несмотря на значительный объём исследований по данной проблеме, вступление в век “информационных технологий,” создаёт объективную необходимость проведения исследований по совершенствованию системы регулирования государственных расходов России на основе стратегии информационно-институционального моделирования исследуемых процессов.

Существующая система регулирования государственными расходами и институты российской экономики, входящие в неё, не позволяют эффективно и рационально реализовывать бюджетные ресурсы, приводя к значительным экономическим издержкам государства, складывающимся из нерациональности реализации государственных закупок и инвестиционных федеральных программ. Указанные издержки препятствуют снижению указанных бюджетных потерь и обеспечению эффективного регулирования экономического развития страны в соответствии с неоклассическими теоретическими принципами. Рыночно-либеральная институционализация экономики России, и её система регулирования государственных расходов, как и других стран бывшего социалистического лагеря, создавалась в сжатые сроки путём насаждения сверху импортных и собственных “скороспелых” форм рыночных институтов [6].

Неустойчивость рыночной экономики России в условиях глобализации мирового экономического пространства вызывают необходимость совершенствования системы регулирования государственных расходов и структуры её институтов. Исходя из этого, исследование деятельности институтов системы регулирования государственных расходов России, их институциональных основ и функциональных особенностей, проблем повышения социально-экономической эффективности государственного регулирования, представляется нам актуальным и своевременным.

Изменения в архитектуре системы регулирования государственных расходов вызывают необходимость модернизации её институциональных и информационных направлений указанного регулирования.

Формирование информационной системы оптимизации государственного регулирования бюджетными расходами страны на основе интеграции модернизированных структур государственных казначейских, антимонопольных и логистических, а также коммерческих институтов России (рынков и их участников) в совместной регулирующей деятельности, поднимает их прозрачность и законность, позволяет повысить качество функциональной деятельности этих институтов.

Результаты анализа состояния государственной системы оптимизации регулирования бюджетных ресурсов, её эффективности и синергетических возможностей, позволили предложить долгосрочную реализацию стратегии информационно-экономической трансформации системы регулирования государственных расходов [2, с. 54].

Перспективное развитие институционально-информационной экономики России необходимо ориентировать на два экономических направления:

- направление стратегического глобального социально-экономического развития страны, обеспечивающую высокий уровень жизни населения, характеризующийся, например, среднедушевым ВВП;
- направление государственного развития институционального и информационного секторов экономики, активно взаимодействующих со всеми прочими ее секторами, и тем самым способствующих повышению хозяйственного роста и гармонизации структуры национального хозяйства.

Указанные направления позволяют в двух различных по масштабу реализациях определить наличие в России признаков институционально-информационной экономики и о динамике их развития. На основе этих информативных признаков и особенно, созданного единого информационного пространства, необходимо разработать системы мер, обеспечивающих движение в выбранном направлении.

Глобальная конкуренция предполагает сохранение каждой страной своих преимуществ, факторов конкурентоспособности, развитие производства и продажи соответствующих современных продуктов в мире. Указанный путь уже прошли страны, которые мы считаем высокоразвитыми (выше 20 тысяч долларов ВВП на душу населения). Россия с имеющимися 5 тысячами долларов ВВП на душу (по паритету покупательной способности) значительно отстает от них. Перед страной стоит угроза потерять статус великой культурной и научной державы, поэтому для решения проблемы модернизации российской экономики в новых условиях необходимо создание развитой отрасли не только потребления, а и производства информационных технологий.

По нашему мнению, развитие информационных экономических основ в двадцать первом веке – это основной шанс России создать массовую производящую отрасль критической важности на базе партнерских инициатив бизнеса и государства. Учитывая положение России в мире, она должна иметь высокий уровень использования информационных технологий населением, бизнесом, сферой образования и государством, как все крупные цивилизованные страны.

Стратегией концептуального совершенствования процесса расходования государственных средств и устойчивого социально-экономического роста гражданского благосостояния России является исключение возможности возникновения финансово – экономических срывов в стране [8].

Приоритет информационных технологий для развития всех сфер национального хозяйства в долгосрочном плане настолько высок, а наше отставание от ведущих стран мира в этой области настолько велико, что фактор времени становится решающим.

Разработанные концептуальные направления развития институционально-информационного сектора российской экономики успешно определяют стратегию создания основ и механизмов определения главных направлений развития национального хозяйства. Указанные направления совершенствования и формирования системы оптимизации регулирования государственных расходов подтверждают ведущую роль государственного сектора в стратегической стабилизации социально-экономического и научно – технического развития, а также возможность остановить падение Российской экономики в сфере производственного комплекса.

Указанная стратегия, исходя из поставленной задачи, способна осуществлять:

- реализацию и защиту на всей территории России прав интеллектуальной собственности и смежных с нею прав;
- создание конкурентоспособных информационных технологий и благ на основе использования любых доступных источников инвестиций (государственных и частных, российских и зарубежных);
- коррекцию федеральной целевой программы «Электронная Россия» и задач по ее выполнению;
- финансирование государством фундаментальных и прикладных исследований по оптимизации государственных расходов;
- финансирование государством мер по информатизации важнейших отраслей промышленности, а также находящихся в государственной собственности учреждений сферы науки образования и здравоохранения;

- привлечение иностранных инвестиций в формирующийся информационный сектор российской экономики и обеспечение благоприятного инвестиционного климата для иностранных компаний;
- экономическое и организационно-административное стимулирование развития информационного сектора экономики;
- создание свободных экономических зон и других эталонных регионов концентрации высокотехнологического производства;
- взаимодействие с международными институтами и корпорациями, занимающими лидирующие позиции в производстве информации и наукоемкой продукции;
- повышение уровня жизни работников сферы науки и образования, имеющей своей конечной целью увязывание уровня доходов работников с их способностями к творчеству и инновациям;
- выявление инвестиционных проектов, учитывающих специфику России, и ее научного потенциала (уникальное географическое положение страны, позволяющее оптимизировать мировые информационные и транспортные потоки) и их финансирование;
- совершенствование демократических институтов и становление гражданского общества как главной предпосылки формирования институционально-информационного общества;
- реформирование законодательной базы, регулирующей процесс развития институционально-информационной экономики в России.

Глобальность оптимизации комплекса указанных аспектов, и реализующих их институтов оптимального регулирования государственных расходов, представляет большой интерес с точки зрения макроэкономических подходов социально – экономического развития страны. В русле таких федеральных целевых программ как “Электронная Россия (2002–2010 годы),” “Электронное правительство России (2006–2012 годы)” и ряде других отечественных и зарубежных электронных государственных программ, агрегированная нами структура задач оптимизации регулирования государственных расходов должна качественно трансформироваться в модель эффективной автоматизированной информационной системы (АИС) [9].

Эффективность указанного совершенствования требует обоснования модели институциональной трансформации системы государственного регулирования бюджетных ресурсов в новых геополитических, макроэкономических, нормативно-законодательных и информационно-технологических условиях посткризисного развития.

Формирование модели вышеуказанной АИС, на основе положений теории информационной экономики и требований разработанных концептуальных направлений оптимизации регулирования государственных расходов, представляет собой создание адаптивной системы, выполняющей административно-экономические и финансово-хозяйственные регулирующие функции. Она состоит из международных, государственных и негосударственных подсистем (институтов) и имеет развитую внутреннюю и внешнюю инфраструктуру.

Границы моделирования АИС в достаточном размере определяются бюджетными и макроэкономическими циклами обращения средств производства, государственной трансформацией ВВП в бюджетные формы, используемые в регулировании экономического роста.

Моделируемая АИС – это крупная система регулирования государственных бюджетных ресурсов, охватывающая государственные и межгосударственные уровни экономических инфраструктур, эффективная как на макро-, так и на мезоуровнях.

Макроуровень системы определяется наличием прямых казначейских связей, при которых бюджетные финансовые ресурсы направляются на прямую реализацию государственных закупок и федеральных инвестиционных программ. В этих системах финансовые потоки проходят непосредственно от ЦБ и созданных казначейских фондов до потребителя, минуя посреднические структуры (мировые, континентальные, международные и государственные органы).

Мезоуровень системы определяется более гибким регулированием, при котором финансирование осуществляется через одного или нескольких посредников федерального и регионального уровней.

Особенность указанного комбинированного регулирования АИС находит свое выражение в методах решения многомерных оптимизационных задач, которые ставятся в рамках разработанных институциональных структур и механизмов регулирования государственными расходами на всех рассматриваемых уровнях.

Решения задач регулирования предполагает разбиение глобальной задачи на локальные, основываясь на локализации и глобализации ограничений, согласованных с народнохозяй-

твенными и международными целями, так как финансовые и информационные потоки интегрируют предложенные локальные структуры в одну комбинированную АИС.

Использованный принцип реализации локальных решений позволяет синтезировать достаточно сложные системы, устойчивые к внешней среде экономических возмущений, и обеспечивающие:

- оценку прогноза макроэкономических и бюджетных показателей;
- планирование реализации федеральных программ и госзакупок;
- изучение конъюнктуры рынка;
- прогнозирование спроса и производства, а также объема перевозок и мощности необходимой транспортной подсистемы;
- поиск рациональных форм регулирования рынками на основе разработанных механизмов.

Создание и эффективная уровневая эксплуатация АИС – это сложная научная задача, определяющаяся ее многоплановостью и большой размерностью системы регулирования.

Главной целью разработки модели АИС, представленной на рис. 1, является моделирование процесса и структуры оптимизации расходования бюджетных средств адекватных реальным, а также возможность моделирования необходимой рационализации и качества управления АИС по оптимизации регулирования государственных расходов. Структурные элементы модели, выделенные затенением, предложены автором. Данное управление оптимизацией государственных расходов должно обеспечить лучшие варианты устойчивости социально - экономического развития России, достигаемого при тех ресурсах, которыми она располагает.

Понятие оптимизации государственных расходов в данном случае предполагает обеспечение заданного конечного результата реализации государственных закупок и ФЦП, как на отечественных, так и на зарубежных рынках при рациональных затратах бюджетных средств, систематическом контроле прогнозируемых макропоказателей и показателей бюджета, а также постоянного финансово-хозяйственного мониторинга реализации всех федеральных инвестиционных программ и госзакупок.

Синтезированная на институционально-информационной экономической платформе модель системы оптимизации регулирования государственных расходов соответствует современным научно-техническим, программно-коммуникационным и социальным требованиям, предъявляемым к современным государственным финансово-экономическим системам.

Предлагаемая модель должна сыграть ведущую научно-теоретическую и практическую роль в отработке решений проблемы эффективного регулирования бюджетными ресурсами в социально-экономическом развитии России.

В качестве приоритетов развития экономики правительством Российской Федерации выбрано направление создания инновационной экономики, венчурного бизнеса и развития информационных технологий. Это подтверждено в публикациях, стратегиях, программах и других документах:

- «Концепция содействия международному сотрудничеству и внешнеэкономической деятельности в сфере ИКТ»;
- «Концепция развития рынка информационных технологий в РФ»;
- «Концепция использования информационных технологий в деятельности органов государственной власти на период до 2010 г.»;
- «Концепция региональной информатизации до 2010 г.»;
- Проект «Национальной стратегии информационного развития России» и другие.

Для активизации процессов информатизации в экономике и стране в целом необходим пересмотр приоритетного государственного финансирования, необходима прозрачная конкурентная среда взаимовыгодного и партнерского стратегического сотрудничества государственного и частного секторов.

Синергетические эффекты и благоприятная среда привели к концентрации фундаментальных и прикладных научных исследований в технологически передовых странах с развитыми информационными экономиками: США, Японии и странах Западной Европы (98% всех продаж и свыше 90% всех закупок), а также к повышению роли транснациональных корпораций в этой области, под влиянием которых активизируется внутрифирменный оборот лицензий. Доля последнего оценивается в 60% и более от общего числа мировых лицензионных операций [5, с. 87–94].

В настоящее время, процессы глобализации экономики, обеспечиваются мощными синергетическими эффектами во всех сферах интеллектуальной деятельности, закрепляя лидирующее положение в мировой экономике, геополитике, мировых информационных потоках, технологическом и интеллектуальном развитии крупнейших развитых стран мира.

Современная экономика, по нашему мнению, приближается к более точному определению, как экономике человеческого капитала, базирующейся на знаниях, интеллектуальном труде, информационных технологиях и институциональной ориентации.

В целях совершенствования процессов долгосрочного и среднесрочного финансового планирования на макро и мезо уровнях целесообразно внести в АИС постоянные программные процедуры прогноза и отслеживания сигнальных макропоказателей и целевых индикаторов бюджетов.

Только указанный комплекс прогноза, отслеживания сигнальных макропоказателей и целевых индикаторов бюджетов, а также мониторингового сопровождения указных процедур на основе АИС, является единственным реальным и своевременным выходом осуществления сложнейшей аналитической работы с использованием глобальных и государственных телекоммуникаций.

Использование интеллектуально-аналитической и контрольной возможностей, а также разработка масштабных форматов планирования, перечней входных и выходных показателей с применением мониторинга сопровождения реализации всех инвестиционных программ макро- и мезоуровня, а также их участников, с целью оперативного контроля и корректировки.

Институциональные особенности АИС, повышающие прозрачность контроля со стороны общества и эффективность регулирования государственных расходов, значительно поднимают ответственность международных, государственных и региональных органов власти за принятые решения, укрепляя международную и государственную дисциплины в экономике (рыночную, налоговую и банковскую дисциплину). В достоверной информации о бюджете заинтересованы все участники бюджетно-налоговой и хозяйственной деятельности, однако в настоящее время в открытом доступе на регулярной основе существуют лишь её отдельные элементы.

Поэтому задача совершенствования порядка формирования, ведения и распространения единой информационной базы АИС, характеризующей состояние и качество регулирования расходов всех видов бюджетов, решается обеспечением свободного доступа к ней через Интернет.

Эффективное внедрение предложенной АИС предполагает разработку единых принципов составления уровневой статистической информации государственной власти для согласованности бюджетных показателей, а также публичных открытых отчетов о результатах инвестиционной и финансово-хозяйственной деятельности государственной власти, позволяющих отслеживать эффективность деятельности органов управления и рациональность затраченных средства за прошедший период. Не менее ответственной задачей стратегического направления для АИС является своевременное предупреждение и ликвидация последствий чрезвычайных ситуаций, увеличивающих бюджетные расходы, возникновение ситуаций неплатежеспособности и своевременности их оздоровления необходимым профилактическим финансированием, а также выявление наиболее распространенных проблем невыполнения расходных обязательств субъектами федерации и отраслями.

В данной профилактической деятельности наиболее эффективную роль способен сыграть казначейский и логистический мониторинги АИС международного, федерального и регионального уровней. Не менее актуальна разработка четкого алгоритма поведения в негативных ситуациях органов власти, широкой базы данных негативных сценариев, формализованной оценкой рисков и ущерба, а также критериев расходных потребностей и механизма софинансирования из федерального бюджета по их ликвидации.

Внедрение АИС требует и новых профессиональных знаний в стратегическом экономическом и финансовом планировании, оперативном и управленческом учете, управлении финансами, финансовом и экономическом анализе, а также управлении их качеством.

Исходя из этого, становится очевидным, что целесообразнее строить единые программно-управляемые, территориально-распределенные АИС, требующие значительных инвестиций, т.к. переход на современные коммуникации, изначально рассчитанные на интеллектуальное управление технологическими процессами. Это позволяет не только снизить на 50 процентов эксплуатационные издержки, но и создать базу для дальнейшего рационального расходования бюджетных средств, наращивания объемов и качества информатизации экономики.

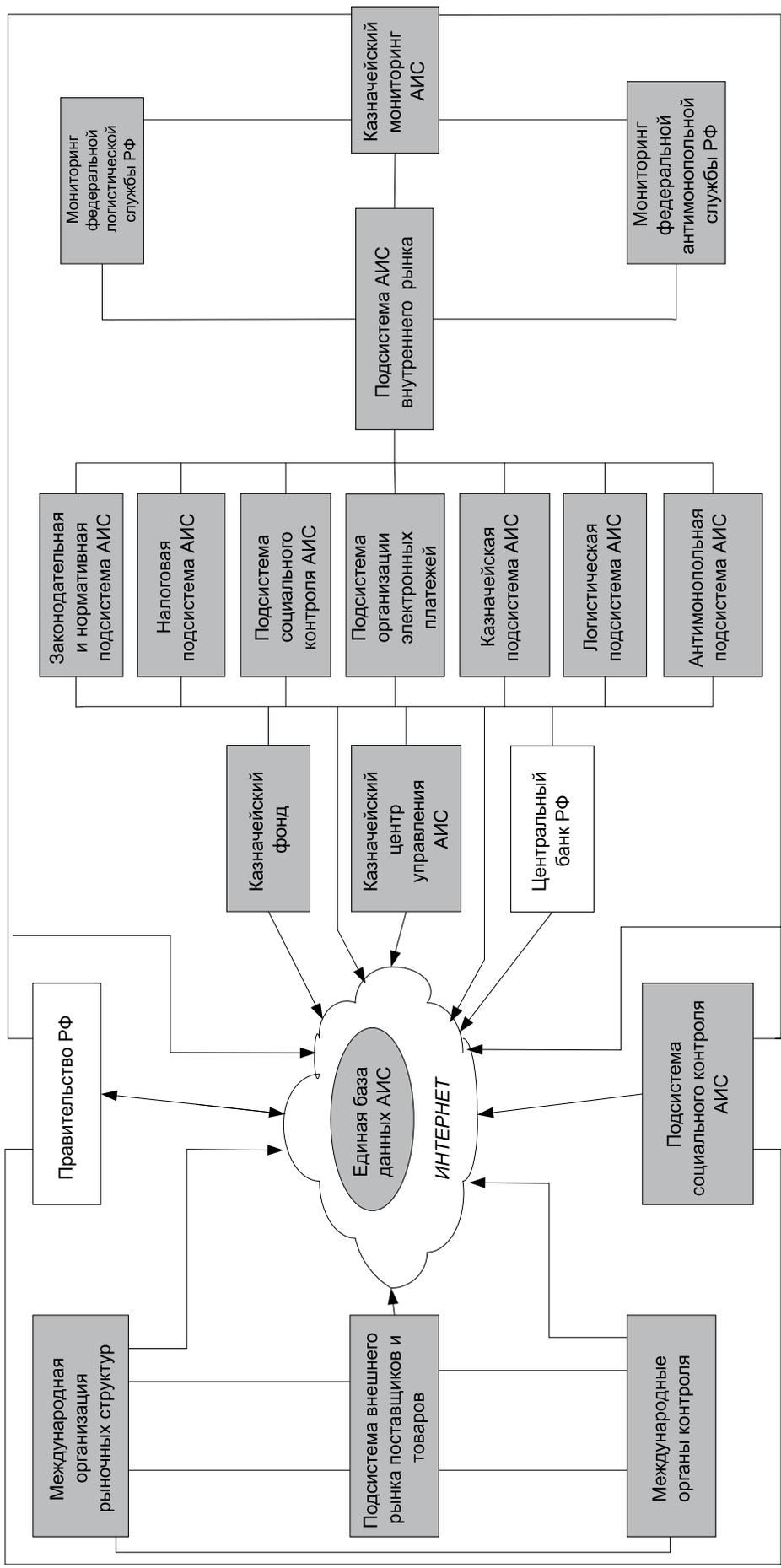


Рис. 2. Структура перспективной автоматизированной информационной системы оптимизации регулирования государственных расходов

Как видим, активное внедрение АИС действительно позволяет радикально изменить и повысить эффективность управления традиционными телекоммуникационными сетями, используя институциональную ориентацию на привлечение частного капитала к модернизации существующих сетей, а также развития мобильных, строящихся на новейших принципах и современной технической базе. Новые сети легко синтезируются в информационные системы экономического мониторинга и управления, которые затем довольно просто интегрируются в единые корпоративные системы управления экономикой.

Предложенные системы управления в экономике, судя по концептуальным направлениям оптимизации государственных расходов, предложенным выше, представляют собой актуальную и безусловно эффективную автоматизацию процессов экономического управления.

Основным достоинством модели, является возможность исследования особенностей оптимума институционально-информационной базы АИС, адекватной реальной системе регулирования государственных расходов для Российских условий.

В перспективе, данные экономические АИС должны исключить из процессов оперативного управления экономикой, её малоперспективные институты. Вместо разрозненных государственных и негосударственных институтов, занимающихся планированием, финансированием, снабжением и контролем экономического сектора, должна появиться единая, слаженная институциональная система. Указанная система будет «правильно» реагировать на любые внешние воздействия и внутренние несогласованности, представляя собой синтез высоких технологий, как в обработке информации, так и в экономически рациональном регулировании бюджетных средств России.

Создание данной системы требует совершенствования не только управляющей экономической надстройки, но и самих институтов с их рациональной структурой, так как реализация перспективного управления представляет собой сложную задачу формализованного финансово-хозяйственного управления и контроля.

Для достижения рассматриваемых перспектив экономических результатов необходим институциональный комплекс государственных и не государственных институтов, модернизации существующих и создания новых инфраструктур управления в экономике, обеспечивающих её устойчивый рост.

Сокращение сроков проведения указанных исследований и рост необходимых инвестиций требует скорейшего и эффективного программирования, используемого в развитии экономики. Под этим понимаются, прежде всего, инвестиционные программы, разрабатываемые государством для поддержки фундаментальных и прикладных исследований, создание и упорядочение институционально-информационные структуры. Управление этими инвестиционными программами, на наш взгляд, требует соблюдения как минимум двух принципов:

- научные переопределения приоритетов при распределении ресурсов;
- включения подобных программ в общую макроэкономическую политику, которая в настоящее время реализуется в виде общей программы национальных проектов России.

Реализация многих из этих проектов, к сожалению, не подчинена решению структурных задач экономики, а базируется на дополнительном источнике дохода, возникшем благодаря внешнеэкономической конъюнктуре для России (высокой цены нефти), обеспечивающей устойчивый профицит бюджета.

По нашему мнению, замещение стохастически возникающих инноваций программируемыми, приведет к долгосрочным изменениям в организации экономики, а макроэкономическое планирование составит стратегическую реализацию ряда инвестиционных программ.

Данный подход позволяет сохранить выгоды от конкуренции новых идей и технологий, оградить от потерь, связанных с бессистемным развитием и ошибочным выбором правильного задания вектора институционально-информационной динамики совершенствования Российской экономики.

Таким образом, на основании приведённых выше результатов исследований можно сделать следующие выводы:

- эффективная система регулирования государственными расходами (финансами) является важнейшим фактором устойчивой стратегии экономического роста страны;
- реформирование и дальнейшее совершенствование указанной системы не терпит отлагательств, в связи с постоянным нарастающим отставанием от международного тренда

экономического развития и конкурентноспособности страны, необходима долгосрочная стратегия преобразований;

- совершенствование указанной системы не должно допускать снижения достигнутого уровня регулирования государственных расходов (управления результатами), включая сбалансированность бюджетов, а также высокую бюджетную и налоговую дисциплину;
- институционально-информационные экономические подходы в создании перспективной автоматизированной информационной системы оптимизации регулирования государственных расходов предполагают эффективное решение научно-экономической и народно-хозяйственной задач.
- перспективные АИС экономических институтов играют ведущую роль в системно-информационном накоплении, обработке и передаче научных знаний, направленных на исследование информационных отношений в экономике, объединяя их отдельные финансово-хозяйственные и экономические аспекты, в единый экономический объект, функционирующий в системе рынка и государственного регулирования;
- главенствующая роль АИС – в форсировании изучения закономерных тенденций развития экономических составляющих и экономики России в целом, на основе информационно-технологической базы, а также институциональных условий и факторов эффективного выполнения этих задач.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бриль Д.В.* Применение информационных технологий в целях совершенствования процедур казначейского исполнения бюджета // *Финансы*. 2004. № 4.
2. *Егоров В.С.* Рационализм и синергизм. М., 1997.
3. *Кастельс М.* Информационная эпоха: экономика, общество и культура / Под ред. А. Шкаратана. М.: Изд-во ГУ – ВШЭ, 2000.
4. *Лебедев Д.О.* Образование резервных фондов федерального бюджета на уровне управлений федерального казначейства // *Финансы*. 2004. № 4.
5. *Одинцов С.В.* Место и роль интеллектуального капитала предприятия в современном мире // *Наука и промышленность России*. 2002. № 10(66).
6. *Соменков А.Д.* Государственное регулирование бюджетных отношений в условиях интеграции // *Финансы*. 2004. № 1.
7. *Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р.* Экономика. М.: Дело, 2002.
8. Формирование национальной финансовой стратегии России: Путь к подъёму и благосостоянию / Под. ред. В.К. Сенчагова. М.: Дело. 2004.
9. *Mulgan GJ.* Блеск и нищета информационных технологий. М.: Секрет фирмы, 2005.

НЕЧИТАЙЛО Н.М.

ОБОБЩЕНИЕ ДВУИНДЕКСНЫХ МАКСИМИННЫХ МОДЕЛЕЙ ТРАНСПОРТНОГО ТИПА

В отличие от классической транспортной задачи по критерию минимума общего времени [1, 2, 4], предполагается дополнительная обработка ресурсов в пунктах назначения, продолжительность которой линейно зависит от объёма обрабатываемой партии. Наиболее простой случай – обработка каждой партии ресурса начинается по её прибытии в пункт назначения. В случае же соизмеримости затрат на транспортировку и на обработку ресурсов появляется необходимость учёта очередей на обслуживание. Рассматриваемая задача имеет много общего с транспортной задачей с фиксированными доплатами [3], для решения которой используются либо приближённые методы (за счёт линеаризации целевой функции), либо трудоёмкие комбинаторные методы поиска точного решения. Решение рассматриваемой задачи, ввиду минимаксного характера целевой функции, удалось свести к конечной последовательности задач, вычислительная сложность которых не выше полиномиальной.

Модели без учёта очередей на обработку

Задача заключается в определении такого плана перевозок $\|x_{ij}\|$ при котором выполняются ограничения

$$\left. \begin{aligned} \sum_{j=1}^n x_{ij} &\leq a_i, & i &= 1 \dots m; \\ \sum_{i=1}^m x_{ij} &\leq b_j, & j &= 1 \dots n; \\ x_{ij} &\geq 0, & i &= 1 \dots m; j = 1 \dots n. \end{aligned} \right\}$$

где a_i – величина ресурса в исходном пункте A_i ;

b_j – потребности в ресурсе в пункте назначения B_j ;

x_{ij} – количество ресурсов, перемещаемых по маршруту A_i-B_j ;

При этом минимизируется функция

$$F = \max_{i,j} t(x_{ij})$$

где $t(x_{ij})$ – функция, определяемая следующим образом:

$$t(x_{ij}) = \begin{cases} t_{ij} + t_j * x_{ij}, & \text{если } x_{ij} > 0, \\ 0, & \text{если } x_{ij} = 0; \end{cases}$$

t_{ij} – время доставки ресурсов по маршруту A_i-B_j ;

t_j – время, затрачиваемое в пункте B_j на обработку единицы ресурса.

Предлагается, определив нижнюю границу целевой функции F_n , вычислить ограничения на величину перевозимого продукта по каждому маршруту d_{ij} и свести решение задачи к конечной последовательности подзадач о максимальном транспортном потоке в сети с ограниченными пропускными способностями коммуникаций. Ограничимся применением венгерского метода, поскольку для его реализации нет необходимости ни в сведении задачи к сбалансированному виду, ни в принятии мер борьбы с вырожденностью.

Если в результате решения задачи о потоке все столбцы матрицы перевозок окажутся закрытыми (потребности пунктов назначения окажутся удовлетворёнными), либо будут вывезены все ресурсы из исходных пунктов, то оптимальное решение найдено. Если же закрытыми окажутся не все столбцы матрицы перевозок, то значение F_n необходимо увеличить на величину ΔF , исходя из этого нового значения нижней границы произвести пересчёт d_{ij} , и снова решить задачу о максимальном транспортном потоке. При отрицательном итоге снова увеличивается значение F_n и повторяются указанные шаги алгоритма. Процедуру определения F_n рассмотрим на примере, представленном в виде сети на рис. 1 и в виде матриц перевозок (табл. 1–4). Цифры над линиями, соединяющими пункты сети, и цифры в правых верхних углах ячеек матриц перевозок представляют собой времена движения между соответствующими пунктами. Цифры в окружностях на рис. 1 – ресурсы и потребности соответствующих пунктов. В пунктах B_1, B_2, B_3 в окружностях в виде знаменателя указано время обработки единицы полуфабриката.

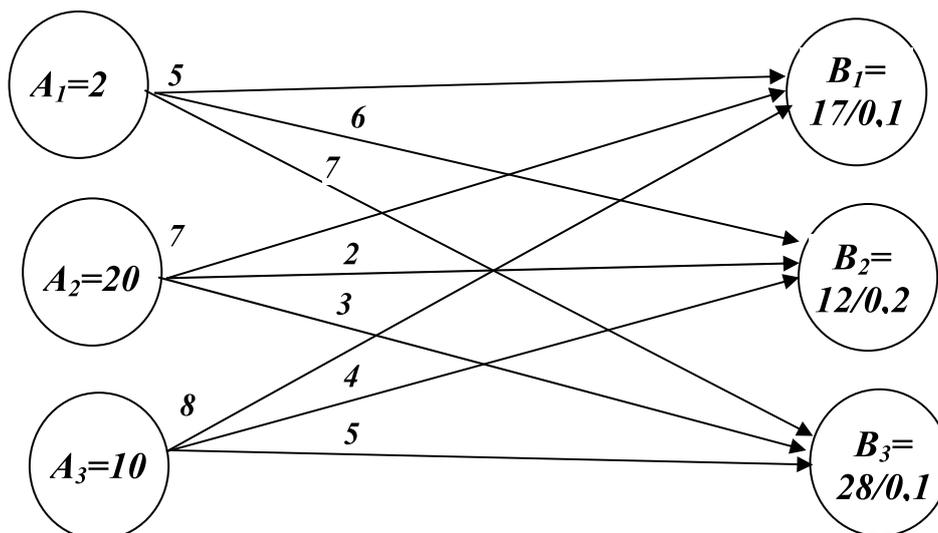


Рис. 1. Сеть иллюстративного примера.

Исходя из (2, 3), предлагается определить F_n по формуле:

$$F_n = \max_j \{ \min_i [t_{ij} + \min(a_i, b_j) * t_j] \}$$

Для иллюстративного примера F_n , будет равна $t_{11} + B_1 * t_1 = 6,7$.

Для уточнения F_n вычислим d_{ij} ($i=1...m, j=1...n$) по правилу:

$$d_{ij} = \begin{cases} \min_{i,j} \{a_i, b_j, (F_n - t_{ij}) \operatorname{div}(t_j)\}, & \text{если } t_j > 0, \quad t_{ij} \leq F_n ; \\ \min_{i,j} \{a_i, b_j\}, & \text{если } t_j = 0, \quad t_{ij} \leq F_n ; \\ 0, & \text{если } t_j > F_n, \end{cases}$$

где div – операция целочисленного деления (с отбрасыванием остатка).

Матрица 1

Пропускные способности маршрутов

	b_1	b_2	b_3
a_1	5	6	7
17	3	0	
a_2	7	2	3
0	12	20	
a_3	8	4	5
0	10	10	

Затем проверим выполнение условий разрешимости задачи:

$$\left. \begin{aligned} \sum_{j=1}^n d_{ij} &\geq a_i, \quad i=1 \dots m, \\ \sum_{i=1}^m d_{ij} &\geq b_j, \quad j=1 \dots n. \end{aligned} \right\}$$

Из табл. 1. видно, что установленные d_{ij} делают невозможным вывоз ресурсов из первого исходного пункта. При невыполнении хотя бы одного из неравенств (6) необходимо увеличить значение F_n на величину ΔF . Затем, исходя из нового значения F_n произвести пересчёт d_{ij} в соответствии с (5) и вернуться к проверке выполнения условий (6). Для иллюстративного примера F_n после уточнения стала равна 7,4. Затем составляется исходный план перевозок, при этом назначение величины перевозки x_{ij} для очередной клетки матрицы перевозок должно производиться по правилу:

$$x_{ij} = \min_{ij} (a'_i, b'_j, d_{ij}),$$

где a'_i, b'_j – ресурсы и потребности соответствующих исходных пунктов и пунктов назначения с учётом уже назначенных перевозок. Исходный план иллюстративного примера представлен в матрице 2. В центре каждой клетки проставлены величины перевозок. Полученный план не является решением задачи, так как остались вывезенными 6 единиц груза из первого исходного пункта и остались неудовлетворёнными потребности третьего пункта назначения. В матрице 2 в соответствующих строках и столбцах проставлены знаки «-». В соответствии с [4], закрытыми оказались только первый и второй столбцы, а поскольку среди чисел a'_i есть отличные от нуля, транспортный поток может быть увеличен. Построение цепочки для увеличения транспортного потока начинается с ячейки незакрытого столбца (для иллюстративного примера – третий столбец), через которую возможны перевозки. Для иллюстративного примера построенная цепочка обозначена знаками «+» и «-», расположенных в правых нижних углах ячеек. Перераспределение перевозок заключается в изменении величины перевозок x_{ij} на величину Δx в соответствии со знаком цепочки для соответствующей ячейки. Дополнительное ограничение, накладываемое на Δx :

$$\Delta x = \min \{ \min_{i',j'} x_{i'j'}, \min_{i^*,j^*} [(a^*_{i^*}, b^*_{j^*}), (d_{i^*j^*} - x_{i^*j^*})] \},$$

где $a^*_{i^*}, b^*_{j^*}$ – ресурсы и потребности исходных пунктов и пунктов назначения, относящихся к ячейкам, помеченным знаками «+»; с учётом уже назначенных перевозок;

i^*, j^* , – ячейки цепочки, помеченные знаками «+»;

i', j' , – ячейки цепочки, помеченные знаками «-».

Результат перераспределения представлен в матрице 3. Этот план перевозок удовлетворяет ограничениям (1) и, следовательно, является оптимальным. Анализ полученного плана показывает, что маршрутом с наибольшим суммарным временем (транспортировка + обработка) является маршрут A_1-B_3 , поскольку $x_{13}=d_{13}$, а значит для этого маршрута $F=F_n$.

Матрица 2					Матрица 3				
	b_1	b_2	b_3		b_1	b_2	b_3		
a_1	5	6	7	—	5	6	7		
	17		4	—	17	6	4		
	17	7	4		17	7	4		
		+							
a_2	7	2	3		7	2	3		
		12	8			6	14		
	4	12	20		4	12	20		
		-							
		+							
a_3	8	4	5		8	4	5		
			10				10		
	0	10	10		0	10	10		
			—						

Особенностью полученного решения является то, что число базисных переменных (в которых $x_{ij} > 0$) превышает $m+n-1$. Можно попытаться избавиться от замкнутого цикла, образованного переменными x_{12}, x_{13}, x_{22} и x_{23} . Однако любая такая попытка приводит к недопустимому увеличению (превышающему F_n) либо переменной x_{11} либо x_{13} , то есть к увеличению времени реализации плана перевозок.

Модели с учётом очередей на обработку

Минимизируется функция (2), где $t(x_{ij})$ определена следующим образом:

$$t(x_{ij}) = \begin{cases} t_{ij} + t_j * x_{ij} + t_{оч}(t_{ij}), & \text{если } x_{ij} > 0, \\ 0, & \text{если } x_{ij} = 0, \end{cases}$$

где

$$t_{оч}(t_{ij}) = \begin{cases} t_{ij} + t_j * x_{ij} - t_{ij}, & \text{если } x_{ij} > 0, \quad t_{ij} > t_{i_j}, t_{ij} > t_{i_j} + t_j * x_{ij}, \quad i \neq j, \\ 0, & \text{если } t_{ij} = \min_i t_{ij} \text{ либо } t_{ij} \leq t_{i_j} + t_j * x_{ij}, \end{cases}$$

t_{ij} – время доставки ресурсов по маршруту $A_i - B_j$;

t_j – время, затрачиваемое в пункте B_j на обработку единицы ресурса.

Значение целевой функции при решении задачи без учёта очередей не превышает величины целевой функции в случае их учёта. В этой связи оптимальное решение такой задачи может быть получено на основе решения задачи без очередей с последующим пересчётом времён движения ресурсов до пунктов назначения и их последующей обработки в этих пунктах с учётом очередей. Затем следует попытаться уменьшить (в предельном случае – исключить из плана перевозок) критическую перевозку, перераспределив ресурсы по маршрутам, тем самым, уменьшая значение целевой функции. Такая цель может быть достигнута за счёт уменьшения d^*_{ij} критического маршрута до величины $d^*_{ij} = x^*_{ij} - 1$ (где x^*_{ij} – критическая перевозка) и повторного решения задачи. Если значение целевой функции нового решения после пересчёта времён с учётом очередей не превышает значения целевой функции предыдущего плана, то уменьшение величины критической перевозки прошло успешно и процедуру следует продолжить. В противном случае либо в случае отсутствия допустимого решения следует вывод о невозможности уменьшения критической перевозки и о том, что на предыдущем шаге получен оптимальный план.

Процедуру определения нижней границы целевой функции рассмотрим на примере, представленном в виде сети на рис. 2 и в виде матриц перевозок (табл. 4-6). В пунктах B_1, B_2 в окружностях в виде знаменателя указано время обработки единицы полуфабриката в соответствующем пункте.

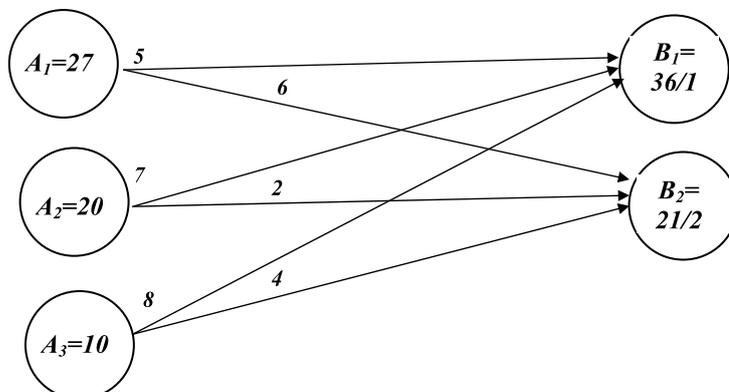


Рис. 2. Сеть иллюстративного примера.

Исходя из (9, 10), достаточно обоснованное значение нижней границы целевой функции может быть найдено в соответствии с выражением:

$$F_n = \max_j \{ \min_i t_{ij} + b_j * t_j \}$$

Для иллюстративного примера нижняя граница целевой функции, определённая в соответствии с (11) равна $t_{22} + B_2 * t_2 = 44$. В табл. 4 представлена матрица, в которой в правых верхних углах ячеек проставлены времена движения по соответствующим маршрутам, а в левых нижних углах – пропускные способности маршрутов при условии, что $F_n = 44$. В этой же таблице представлен допустимый план перевозок для задачи без учёта очередей (в центре каждой клетки проставлены величины перевозок).

Для определения значения целевой функции представленного плана для случая учёта очередей на обработку ресурсов рассчитаем времена движения ресурсов по каждому маршруту:

$$t(x_{11}) = t_{11} + t_1 * x_{11} = 5 + 16 = 21;$$

$$t(x_{21}) = \max\{t_{21}, t(x_{11})\} + t_1 * x_{21} = 21 + 20 = 41;$$

$$t(x_{32}) = t_{32} + t_2 * x_{32} = 4 + 20 = 24;$$

$$t(x_{12}) = \max\{t_{12}, t(x_{32})\} + t_2 * x_{12} = 24 + 22 = 46.$$

Таким образом, время реализации плана перевозок, представленного в матрице 4, составляет 46 единиц ($F = t(x_{12})$). Поскольку $F > F_n$ следует попытаться улучшить решение за счёт уменьшения пропускной способности критического маршрута (для иллюстративного примера – маршрута $F_1 \rightarrow B_2$).

Установим $d^*_{12} = x^*_{12} - 1 = 10$ и вновь решим задачу без учёта очередей. Полученный план перевозок представлен в матрице 5.

Матрица 4				Матрица 5			
		b_1	b_2			b_1	b_2
a_1		5	6	a_1		5	6
	16	11			17	10	
	27	19			27	10	
a_2		7	2	a_2		7	2
	20	20			19	1	
	20	20			20	12	
a_3		8	4	a_3		8	4
		10				10	
	10	10			10	10	

Для нового плана перевозок рассчитаем времена движения ресурсов по каждому маршруту:

$$t(x_{11}) = t_{11} + t_1 * x_{11} = 5 + 17 = 22;$$

$$t(x_{21}) = \max\{t_{21}, t(x_{11})\} + t_1 * x_{21} = 22 + 19 = 41;$$

$$t(x_{22}) = t_{22} + t_2 * x_{22} = 2 + 2 = 4;$$

$$t(x_{32}) = \max\{t_{32}, t(x_{22})\} + t_2 * x_{32} = 4 + 20 = 24;$$

$$t(x_{12}) = \max\{t_{12}, t(x_{32})\} + t_2 * x_{12} = 24 + 10 = 44.$$

Поскольку в полученном плане $F_n=44=F_n$, можно сделать вывод об оптимальности полученного плана. Тем не менее, для избавления от замкнутых циклов процедуру уменьшения количества ресурсов, перебрасываемых по критическому маршруту можно продолжить. Так, в матрице 6 представлен план перевозок, в котором $d^*_{12}=0$. Для этого нового плана перевозок рассчитаем времена движения ресурсов по каждому маршруту:

$$\begin{aligned} t(x_{11}) &= t_{11} + t_1 * x_{11} = 5 + 27 = 32; \\ t(x_{21}) &= \max\{t_{21}, t(x_{11})\} + t_1 * x_{21} = 32 + 9 = 41; \\ t(x_{22}) &= t_{22} + t_2 * x_{22} = 2 + 22 = 24; \\ t(x_{32}) &= \max\{t_{32}, t(x_{22})\} + t_2 * x_{32} = 24 + 20 = 44. \end{aligned}$$

	b_1	b_2
a_1	5 27 27	6 0
a_2	7 9 20	2 11 12
a_3	8 10	4 10

И, наконец, в общем случае каждый пункт назначения (обработки) должен рассматриваться как многоканальная система обслуживания. Эта система характеризуется не только суммарными возможностями по переработке ресурсов (B_j), прибывающих из исходных пунктов, но и временем, затрачиваемым одним каналом на обработку единицы ресурса - t_j , не зависящим от пункта отправления этого ресурса, и числом таких каналов Z_j . Иными словами, Z_j – количество ресурса, которое способен одновременно обработать j -й пункт за время t_j .

Таким образом, задача заключается в определении такого плана перевозок $\|x_{ij}\|$, при котором выполняются ограничения (1) и при котором достигается своего минимально возможного значения функция (2), в которой функция $t(x_{ij})$ определена следующим образом:

$$t(x_{ij}) = \begin{cases} t_{ij} + t_j * (x_{ij} + z_j - 1) \operatorname{div}(z_j) + t_{ov}(t_{ij}), & \text{если } x_{ij} > 0, \\ 0, & \text{если } x_{ij} = 0, \end{cases}$$

где

$$t_{ov}(t_{ij}) = \begin{cases} t_{ij} + t_j * (x_{ij} + z_j - 1) \operatorname{div}(z_j) - t_{ij}, & \text{если } x_{ij} > 0, \\ t_{ij} > t_{ij}, \quad t_{ij} > t_{ij} + t_j * x_{ij}, \quad i \neq i', \\ 0, & \text{если } t_{ij} = \min_i t_{ij} \text{ либо } t_{ij} \leq t_{ij} + t_j * x_{ij} \end{cases}$$

Из этого следует, что решение задачи с многоканальным характером обработки может быть сведено к решению задачи, имеющей по одному каналу обработки в каждом из пунктов назначения. При этом в простейшем случае можно считать, что время на обработку единицы ресурса в многоканальном пункте обработки в Z_j раз меньше времени, затрачиваемым одним каналом и равно $t'_j = t_j / Z_j$.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гольштейн Е.Г. Задачи линейного программирования транспортного типа. М.: Наука, ГРФМЛ, 1969.
2. Зуховицкий С.И. Линейное и выпуклое программирование. М.: Наука, ГРФМЛ, 1969.
3. Корбут А.А. Дискретное программирование. М.: Наука, ГРФМЛ, 1969.
4. Фиус Е.Б. Задачи математического программирования транспортного типа. М.: Наука, 1967.

НОВИКОВ А.А.

**ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА КОМПЛЕКСА ПРИРОДООХРАННЫХ
МЕРОПРИЯТИЙ В ПРОЕКТАХ СТРОИТЕЛЬСТВА
ОБЪЕКТОВ ГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ**

Экономический вестник Ростовского государственного университета ♦ 2007 Том 5 №3 Часть 3

В настоящее время развитие отраслей топливно-энергетического комплекса происходит главным образом за счет собственных средств предприятий. При этом доля государственных инвестиций постоянно снижается и составляет в настоящее время около 0,1%. Такое же положение наблюдается и в области инвестиций в природоохранную деятельность.

На рис. 1 представлена динамика инвестиций в природоохранную деятельность газовой отрасли и топливно-энергетического комплекса в целом за период 2002-2005 гг. и прогноз на 2010 г. [3]. Приведенные данные позволяют сделать вывод о том, что рост этого показателя составил (по сравнению с предыдущим годом) в 2003 г. – 0,6 млрд. руб. (11,8%), в 2004 г. – 0,1 (1,8%), в 2005 г. – 0,4 млрд. руб. (6,9%). Таким образом, хотя объем инвестиций за рассматриваемый период увеличивался, его прирост был незначительным. Суммарный объем инвестиций в природоохранную деятельность за период 2002-2005 гг. составил 22,8 млрд. руб. Прогнозируемое значение указанных инвестиций в 2010 г. составит 10,6 млрд. руб., т.е. превысит этот показатель за 2005 г. на 5,5 млрд. руб. (в 1,9 раза).

Оценка воздействия на компоненты окружающей среды при строительстве и эксплуатации объектов газовой отрасли производится по итогам комплекса инженерно-геологических, гидрогеологических и инженерно-экологических изысканий. Наиболее часто встречающиеся ошибки, недостатки и упущения в представляемой предпроектной и проектной документации вызваны несколькими факторами [4].

Первый фактор – отсутствие комплекта карт (карт инженерно-геологических условий; инженерно-геологического районирования; техногенной нагрузки; гидрогеологическая карта; сейсмического микрорайонирования и др.) без которых невозможно ответить на принципиально важные как с экологической, так и с экономической (для инвестора) точки зрения вопросы: в каком состоянии находятся грунты зоны прокладки трубопровода, комплексы пород, подземные воды до начала строительства объекта (в т. ч. по содержанию предполагаемых компонентов загрязнителей, которые будут образовываться в результате деятельности объекта); как будут развиваться и активизироваться опасные для объекта экзогенные геологические процессы и явления и др.

Второй фактор – недостаточное выделение средств для изучения компонентов окружающей среды с целью оценки воздействия на нее объекта и воздействия компонентов среды на объект. Это приводит к тому, что исполнители изысканий используют результаты выполненных ранее на этой территории исследований (часто многолетней давности) без обновления информации по состоянию на период проектирования.

Третий фактор – нормативно-правовой. Некоторые положения в нормативных документах и законах или противоречат друг другу, или в современных условиях невыполнимы предписанными методами.

Анализ приведенных факторов показывает, что при разработке предпроектной и проектной документации инвестор проектируемых объектов должен предусматривать средства, необходимые для производства всех необходимых изысканий, которые являются основой

оценки воздействия на компоненты окружающей среды. Только на базе достоверно подготовленных материалов обследований можно обосновать мероприятия по охране окружающей среды и подготовить программу локального производственного экологического мониторинга ее компонентов, правильно определить объемы работ.

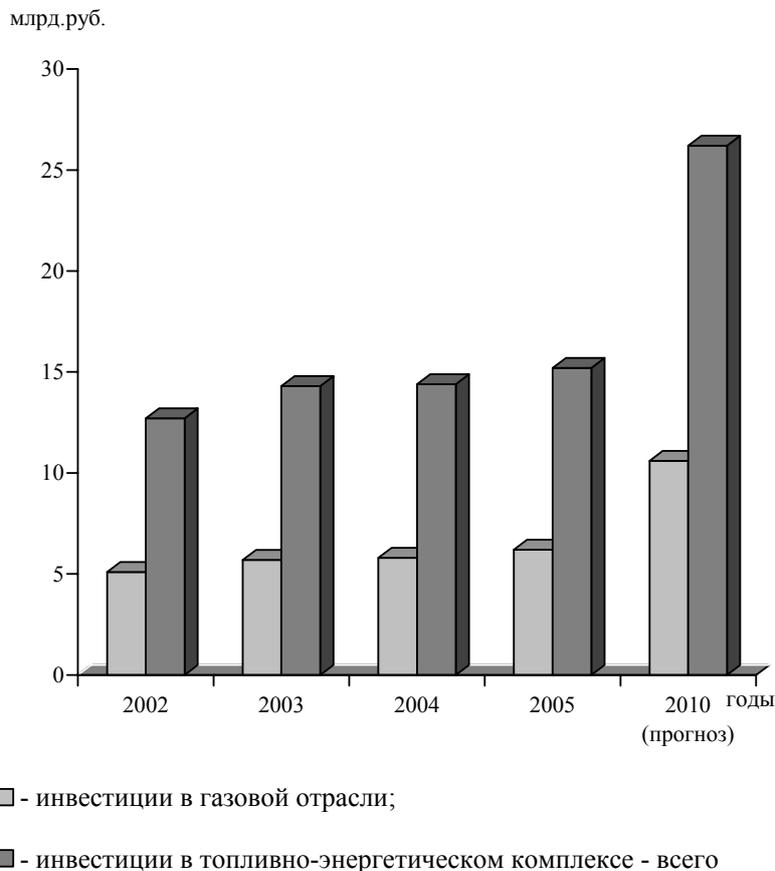


Рис. 1. Динамика инвестиций в природоохранную деятельность газовой отрасли и топливно-энергетического комплекса в целом за период 2002–2010 гг.

Проблема сохранения окружающей среды на практике требует решения двух взаимосвязанных задач:

- 1 - совершенствование всей организации производства, применение передовой природо- и ресурсосберегающей технологии и техники,
- 2 - охрана природы, восстановление нарушенного экологического равновесия.

В современной литературе, посвященной вопросам оценки инвестиционных проектов, специально подчеркивается необходимость учета экологического результата от проекта [2, 5, 7]. При этом чрезвычайно важно, чтобы подобная оценка проводилась на начальных стадиях разработки и освоения проекта. Большинство экономистов признает, что эколого-экономическая оценка проектов является одним из ключевых направлений природоохранной деятельности именно благодаря своей высокой экономической эффективности, так

как предотвращение отрицательных последствий реализуемых мероприятий обходится гораздо дешевле, чем их компенсация. При этом по данным Всемирного банка затраты на проведение экологической оценки обычно не превышают 1% суммарных капитальных затрат на осуществление проекта [7]. Правильное проведение такой оценки гарантирует экологическую приемлемость рассматриваемых вариантов строительства и эксплуатации хозяйственных объектов, сохранение окружающей природной среды и распознавание любых видов возможного воздействия проектов на окружающую среду на ранних стадиях.

Процедура проведения эколого-экономической оценки в первую очередь включает классификацию проектов и их компонентов по степени потенциального воздействия на окружающую среду. В соответствии с рекомендациями Всемирного банка [7] выделяются четыре категории проектов в зависимости от характера, масштабов и степени значимости их воздействия на окружающую среду.

Категория А: проекты и их компоненты, способные оказать негативное и значительное по масштабам воздействие на окружающую среду. Как правило, требуется их экологическая оценка.

Категория Б: проекты и их компоненты, которые способны оказать специфическое воздействие на окружающую среду. Экологический анализ может носить более ограниченный характер.

Категория В: проекты и их компоненты, которые, как правило, не оказывают сколь угодно значительного воздействия на окружающую среду. Экологический анализ обычно не требуется.

Категория Г: проекты, которые направлены на улучшение состояния окружающей среды или связаны с ликвидацией ущерба, причиненного стихийными бедствиями. Ввиду того, что подобные проекты должны осуществляться достаточно быстро, предусматривают в основном восстановление и ремонт существующих хозяйственных объектов, они, как правило, не требуют полной экологической оценки.

После определения категории, к которой может быть отнесен рассматриваемый инвестиционный проект, проводится его экологический анализ, глубина и степень сложности которого должны быть соизмеримы с масштабами и степенью значимости прогнозируемых видов воздействия на окружающую среду. Экологическая оценка конкретного проекта должна, как правило, включать в себя определение и оценку существующих «исходных» условий окружающей среды и потенциальных видов прямого и косвенного воздействия, в том числе возможностей улучшения состояния окружающей среды [8]. Далее необходимо произвести сравнение альтернативных вариантов инвестиций, технологий, проектных решений с точки зрения их воздействия на состояние окружающей среды. Экологическая оценка должна включать в себя меры по предупреждению, уменьшению и компенсации ущерба, содержать вопросы организации природоохранных мероприятий и обучение персонала на проектируемом объекте, а также мониторинг состояния окружающей среды.

Результаты проведения экологической оценки, оформленные документально, представляются для прохождения экологической экспертизы проекта. Надзор за ходом выполнения проекта включает в себя мониторинг воздействия проекта на окружающую среду. По завершении проекта должна проводиться оценка фактического воздействия проекта на окружающую среду и эффективности мероприятий по предупреждению или уменьшению таких воздействий.

Разработанная нами модель процесса планирования и контроля проведения указанных мероприятий представлена на рис. 2.

По мнению российских ученых необходимо уделять большее внимание методам оценки воздействия проекта на окружающую среду, основываясь на таком понятии, как экономический ущерб от экологических нарушений, что позволит перевести отрицательное воздействие проекта на окружающую среду из разряда его экологических характеристик в разряд экономических и изменить стиль отношения общества к природе. При этом необходимо провести сопоставление затрат и результатов хозяйственной деятельности. В случае отдельных мероприятий по охране окружающей среды под затратами понимаются средства, направляемые на природоохранные мероприятия, а под результатами – предотвращаемый экономический ущерб. В случае оценки общей эффективности всей хозяйственной деятельности в качестве одного из результатов (негативных) должен учитываться наносимый этой деятельностью экономический ущерб.

Такие исследователи, как С.И. Абрамян, В.В. Лучшева, Е.В. Рюмина [1], предлагают различать инвестиционные проекты, которые наносят экономический ущерб, и проекты, направленные на предотвращение ущерба. Другими словами, подразделять инвестиционные проекты на производственные и природоохранные. При этом учитывается временной аспект воздействия проекта на среду. Оно может быть постоянным (перманентным), либо может но-

сильный случайный характер (аварийные ситуации на производственных объектах, стихийные бедствия и т. п., совокупность которых принято называть опасными процессами природно-техногенного происхождения). Эти опасные процессы носят случайный характер, что диктует необходимость оценивать экономический ущерб в условиях неопределенности.



Рис. 2. Модель процесса планирования и контроля проведения экологических мероприятий.

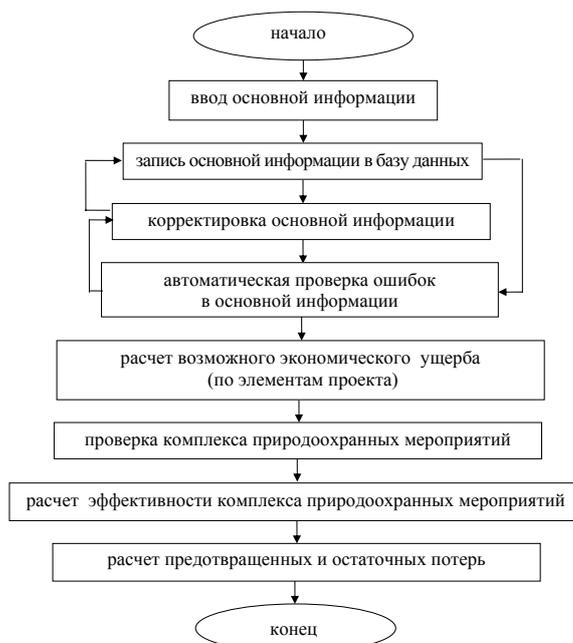


Рис. 3. Алгоритм задачи проведения экспертизы комплекса природоохранных мероприятий.

Для проектов производственного назначения определяют экономический ущерб, величину которого относят к затратам по проекту. Для проектов природоохранного назначения определяют предот-вращенный ущерб, величину которого относят к результатам проекта. Расчеты по проведению экспертизы эффективности комплекса природоохранных мероприятий в инвестиционных проектах представлены нами в виде алгоритма на рис. 3.

Алгоритм предусматривает ввод исходной информации, расчет величины экономического ущерба в результате реализации элементов проекта (без проведения природоохранных мероприятий), расчет полных годовых и предотвращенных в результате проведения природоохранных мероприятий потерь, а также остаточных потерь (при их наличии).

В проектах строительства и реконструкции объектов газовой отрасли необходимо предусматривать решения по охране окружающей среды, как при сооружении таких объектов, так и последующей их эксплуатации.

В 2004 г. началась разработка и реализация Рабочего проекта реконструкции Кирюш-кинского ПХГ с расширением на активный объем 0,29 млрд. куб. м [6]. Объект расположен в Бугурусланском районе Оренбургской области и предназначен для регулирования сезонной неравномерности газопотребления промышленных предприятий и потребителей коммунально-бытового сектора. В настоящее время на площадке ПХГ находится 34 источника выбросов вредных веществ в атмосферу.

При разработке раздела «Охрана окружающей среды» были произведены полевые и камеральные обследования, включающие изучение физико-географических, климатических, почвенных, гидрогеологических и других условий местоположения ПХГ, а также фоновых концентраций загрязняющих веществ. Разработанные мероприятия по охране окружающей среды включают охрану атмосферного воздуха, поверхностных и подземных вод, охрану и рациональное использование земельных ресурсов, охрану окружающей среды от отходов. В таблице 1 приведены результаты расчета указанных затрат в целом по объекту, в таблице 2 – сметная стоимость работ по охране окружающей среды, которые показывают, что затраты на реализацию мероприятий по охране окружающей среды составляют 134663,72 тыс. руб. (13% сметной стоимости строительства по рассматриваемому объекту).

Таблица 1

Сводные показатели природопользования по объекту (в ценах 2006 г.) [6]

№№	Наименование показателя	Затраты, тыс. руб.
1	Компенсация ущерба, наносимого природной среде и возмещение потерь сельскохозяйственного производства	15271,01
2	Компенсация ущерба, наносимого рыбному хозяйству	559,38
3	Компенсация ущерба от вырубки лесов	25,15
4	Платежи за период строительства, всего	65,06
4.1	в т.ч. – плата за землю	27,64
4.2	- плата за выбросы загрязняющих веществ в атмосферу	28,94
4.3	- плата за размещение отходов	8,48
Итого единовременных затрат		15920,60
1	Плата за землю	2,12
2	Плата за выбросы загрязняющих веществ в атмосферу	0,82
3	Плата за забор воды	1,47
4	Плата за размещение отходов	9,14
Итого ежегодных платежей на период эксплуатации		13,55

Таблица 2

Сметная стоимость работ по охране окружающей среды
по направлениям затрат (в ценах 2006 г.) [6]

Наименование	Полное развитие, тыс. руб.	Удельный вес, %
Охрана и рациональное использование водных ресурсов	18507,73	13,7
Охрана атмосферного воздуха	12493,21	9,3
Охрана и рациональное использование земель	59427,09	44,1
Охраняемые территории, флора и фауна	44235,69	32,9
Итого	134663,72	100

При этом наибольший удельный вес в стоимости таких мероприятий занимают затраты на охрану и рациональное использование земель - 59427,09 тыс. руб. (44,1%). Далее в порядке убывания идут затраты на охрану территорий, флоры и фауны – 44235,69 тыс. руб. (32,9%), охрану и рациональное использование водных ресурсов – 18507,73 тыс. руб. (13,7%), охрану атмосферного воздуха – 12493,21 тыс. руб. (9,3%).

ЛИТЕРАТУРА

1. Абрамян С.И. Эколого-экономическая эффективности инвестиционных проектов // Экономика природопользования. 2002. № 2.
2. Беренс В. Руководство по оценке эффективности инвестиций. М.: ИНФРА-М, 1995.
3. Глухова М.В. Топливо-энергетический комплекс Российской Федерации и экологическая безопасность: Монография. М.: Новый век, 2003.
4. Егоров Н.Н. Воздействие антропогенной деятельности на окружающую среду // Природные ресурсы России. 2003. № 2.
5. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования. М: Информэлектро, 1994.
6. Рабочий проект реконструкции Кирюшкинского ПХГ с расширением на активный объём 0,29 млрд.куб.м. Кн. 13. Охрана окружающей среды. Саратов: ВНИПИгаздобыча, 2004.
7. Справочное пособие по экологической оценке. М.: Центр международных проектов, 1995.
8. Сухомлинова Н.Б. Эффективное использование земель в условиях реформирования сельскохозяйственного производства: Монография. Ростов н/Д: Изд-во СКНЦ ВШ, 2006.

ОТРИШКО М.О.

ФИНАНСОВЫЙ АСПЕКТ СОВРЕМЕННЫХ ПРОБЛЕМ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

В Концепции национальной безопасности Российской Федерации «под национальной безопасностью страны понимается безопасность её многонационального народа» [5]. Угрозой безопасности России в социальной сфере является расслоение общества на узкий круг богатых и преобладающую массу малообеспеченных граждан, увеличение удельного веса населения, живущего за чертой бедности, рост безработицы, усиление социальной напряженности.

Как известно, одним из условий обеспечения безопасности народа, важнейшим показателем социально-экономического развития и решения демографической проблемы, является здоровье его граждан, а в сложившейся ситуации – приостановление темпов убывания населения России.

структурой, это связано с тем, что биологические и духовные потребности индивидуума могут быть полноценными только у здорового человека, ведь техногенные социальные тенденции далеки от природно-жизненных ценностей, что уже имеет прямое отношение к национальной безопасности государства.

Результатом низкого уровня услуг здравоохранения является высокая смертность в России. В результате преждевременной смертности населения от инсультов, инфарктов, сахарного диабета российский бюджет, по прогнозам аналитиков, к 2015 году может недополучить около 350 млрд. дол. Не случайно, поэтому в Посланиях Президента РФ Федеральному Собранию Российской Федерации ключевое место занимала проблема демографии и возможные пути ее решения. Как было отмечено, решаться эта проблема должна путем создания надлежащих условий и стимулов для роста рождаемости и снижения смертности в стране. В рамках этой государственной политики уже реализуются мероприятия по приоритетному национальному проекту «Здоровье».

Здоровье нации и его охрана относятся к числу важнейших задач социальной политики экономически развитых стран. Это легко можно проследить по объемам расходов государств на здравоохранение. Так, европейские страны на здравоохранение тратят около 6-9% ВВП (исключение составляет Германия – 11% [2, с. 47]); в США – 9% ВВП [1, с. 83], в то время как в России на здравоохранение расходуется 2,3-3,2% ВВП [3].

Россия – одна из немногих стран, где затраты на здравоохранение на душу населения в 7 раз меньше, чем в Чехии, в 4 раза – чем в Эстонии и Польше, в 2 раза – чем в Турции, а показатели развитых стран для нас просто недостижимы. Этот показатель в Российской Федерации продолжает снижаться, хотя в других европейских странах он увеличился в среднем в 1,5-2 раза по сравнению с 1991 годом. В 1991 г. общие подушевые затраты на здравоохранение составляли в России около 350 долл., в 2000 г. – 240 долл., а по данным независимых экспертов, в 2005 г. – 140 долл. (с учетом паритета покупательной способности доллара) [3].

Финансовый аспект, как известно, при решении всех социальных проблем, включая здравоохранение, является первостепенным. В настоящее время функционирует и активно развивается бюджетно-страховая модель финансирования медицинских учреждений, в рамках которой их финансовое обеспечение осуществляется за счет источников, отраженных на рисунке 2.

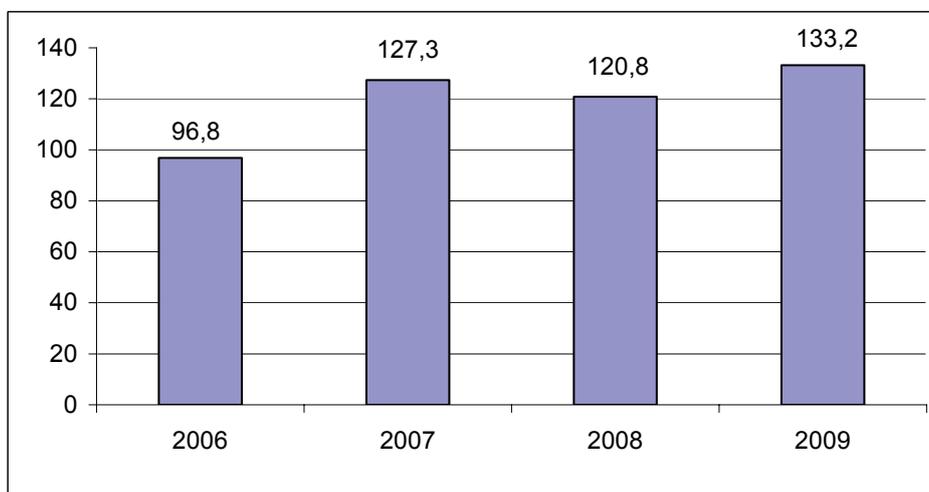


Рис. 3. Финансовое обеспечение приоритетного национального проекта «Здоровье» в 2006–2009 гг., млрд. руб.

По степени централизации можно выделить централизованные и децентрализованные источники финансирования медицинских учреждений. К централизованным, т.е. формируемым из общественных фондов, относятся средства бюджетов, а также средства фондов обязательного медицинского страхования (ОМС). Средства бюджета разграничиваются по уровням бюджетной системы на средства федерального, региональных или местных бюджетов, идущих на финансирование здравоохранения. Средства обязательного медицинского страхования можно представить по уровням аккумулирующего их внебюджетного фонда: средства федерального или территориального фондов обязательного медицинского страхования.

Децентрализованными можно считать такие внебюджетные источники финансирования медицинских учреждений как средства добровольного медицинского страхования, доходы от платных медицинских услуг, предпринимательской деятельности, благотворительные взносы, доходы от ценных бумаг и т.д.

По принадлежности источники финансирования здравоохранения следует группировать по бюджетным и внебюджетным источникам, а также систематизировать в зависимости от характера деятельности: полученные в результате основной деятельности, т.е. в результате оказания медицинской помощи, и дополнительной – непосредственно не связанной с предоставлением медицинских услуг населению.

В настоящее время структура источников финансирования медицинских учреждений по предложенным классификационным признакам, характеризуется данными:

- финансирование отрасли из централизованных источников составляет примерно 70% и, соответственно, из децентрализованных – 30%;
- централизованное финансирование осуществляется за счет средств бюджета на 75%, а за счет средств обязательного медицинского страхования – 25%;
- среди децентрализованных источников финансирования преобладают средства добровольного медицинского страхования (примерно 50%), доходы от платных услуг занимают около 25%, оставшиеся 25% приходятся на прочие децентрализованные источники.

Финансовое обеспечение приоритетного национального проекта «Здоровье» (средства федерального бюджета и бюджетов государственных внебюджетных фондов) по данным Министерства здравоохранения и социального развития РФ характеризуется данными, приведенными на рисунке 3. Финансовые ресурсы предназначены на развитие первичной медицинской помощи и профилактику населения, а также обеспечение высокотехнологичной медицинской помощью учреждений здравоохранения.

В условиях формирования и развития рынка услуг здравоохранения особое значение приобретает процесс управления финансовыми ресурсами в лечебно-профилактических учреждениях. Они формируются в определенной рыночной среде, которая требует новых подходов, имеющих теоретические и практические аспекты. Особое значение приобретает вопрос рыночной трансформации финансового механизма отрасли здравоохранения и его основного элемента – такой модели финансирования здравоохранения, которая бы позволила бы гарантировать финансовую устойчивость лечебно-профилактических учреждений, повысить уровень оказания медицинской помощи и наиболее полно удовлетворить потребности населения в медицинской помощи с учетом изменившейся патологии заболеваемости.

Исследователи отмечают, что современная система финансирования здравоохранения характеризуется наличием глубоких проблем, которые воспроизводятся на протяжении последних десяти лет. В их числе представляются наиболее важными и требующими своего решения:

- финансовая необеспеченность государственных гарантий медицинской помощи населения;
- незавершенность создания системы обязательного медицинского страхования.

Основной причиной финансовой необеспеченности государственных гарантий медицинской помощи населению является то, что объемы государственного финансирования здравоохранения, сократившиеся более чем на треть в 90-е годы, стали возрастать с 2000 года, но не достигли уровня пятнадцатилетней давности. В этой связи, произошел разрыв между декларируемыми и реальными финансовыми условиями получения медицинской помощи. Финансирование оказания медицинских услуг в значительной мере стало переноситься на самих граждан и работодателей, а расходы населения на медицинские услуги и лекарственные средства устойчиво стали расти высокими темпами.

Нарастание платности медицинской помощи в последние годы в регионах страны усиливается, несмотря на рост государственного финансирования здравоохранения (табл. 1).

Как свидетельствуют данные, расходы на здравоохранение и объем финансирования здравоохранения в расчете на 1 жителя в Ростовской области за период с 2001 г. по 2005 г. увеличились в три раза.

Вместе с тем, на практике происходит нерегулируемое замещение государственных расходов частными, снижение качества бесплатной медицинской помощи. Ситуация усугубляется

губляется тем, что подходы к финансированию государственных гарантий оказания медицинской помощи населению не позволяют четко определить зависимость оплаты и качества помощи, которая должна бесплатно предоставляться гражданам. Ссылки на недостаточность государственного финансирования здравоохранения и на неисполнимость декларативных правил бесплатного медицинского обеспечения используются медицинскими работниками и руководителями здравоохранения в качестве оправдания снижения качества медицинских услуг и предоставление за плату услуг, которые реально должны быть оказаны для граждан бесплатно.

Следовательно, без конкретизации государственных гарантий медицинской помощи, разграничения медицинской помощи на бесплатные и платные медицинские услуги нельзя рассчитывать на то, что проблему разрыва между гарантиями и их финансовым обеспечением можно решить лишь путем увеличения размеров государственного финансирования здравоохранения.

Существующая система обязательного медицинского страхования имеет, по мнению значительного числа исследователей, целый ряд недостатков, преодоление которых требует, при сохранении страховых принципов формирования финансовых ресурсов, изменения самой модели ее функционирования.

В условиях рыночной трансформации финансового механизма отрасли «Здравоохранение» предполагалось, что именно страховые методы формирования финансовых ресурсов могут гарантировать финансовую устойчивость лечебно-профилактических учреждений, повысить уровень оказания медицинской помощи и наиболее полно удовлетворить потребности населения. Закон «О медицинском страховании граждан РСФСР» (июнь, 1991 г.) явился исходным пунктом поэтапного перехода к системе обязательного медицинского страхования, призванной укрепить финансовую базу здравоохранения, повысить роль экономических регуляторов деятельности медицинских учреждений.

Основная цель обязательного медицинского страхования состоит в капитализации средств и предоставлении за счет собранных средств медицинской помощи всем категориям граждан на законодательно устанавливаемых условиях и в гарантированных размерах, потому ОМС можно охарактеризовать следующими присущими ему признаками:

- во-первых, оно является формой социальной защиты населения в сфере охраны здоровья;
- во-вторых, основано на принципах всеобщности и доступности медицинской помощи;
- в-третьих, оно реализуется на основании определенной программы, гарантирующей получение медицинской помощи определенного качества и объема, одинакового для любого гражданина страны.

Привлекательность обязательного медицинского страхования заключается в использовании принципов общественной солидарности. Более того, в условиях экономического кризиса именно система медицинского страхования позволяет обеспечить доступность бесплатной медицинской помощи населению.

Финансирование здравоохранения через систему ОМС, сыграв свою, безусловно, положительную роль в аспекте предотвращения «финансового краха» отрасли, в целом же еще не решило проблему своего приоритетного предназначения - привлечение необходимых финансовых ресурсов, дополнительных к бюджетным ассигнованиям. Этому на наш взгляд, мешают:

- во-первых, произвольно установленный размер страхового взноса работодателей (3,1% по отношению к фонду оплаты труда), который не сопряжен с объемом и стоимостью программы ОМС;
- во-вторых, положение, при котором до сих пор не определен порядок определения размеров выплат страховых платежей за неработающее население;
- в-третьих, сокращение размеров, выделяемых здравоохранению из бюджетов всех уровней с введением системы оплаты медицинских услуг по территориальным программам ОМС;
- в-четвертых, существенные затраты на содержание посреднических структур - фондов ОМС и страховых компаний.

Динамика расходов на здравоохранение в Ростовской области
в 2001–2006 гг., млн. руб.

Показатели	Годы				
	2001	2002	2003	2004	2005
1	2	3	4	5	6
1. Общий объем финансирования здравоохранения, млн.руб.	3524,2	5085,1	6707,2	7934,4	10704,6
в %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2. Ассигнования консолидированного бюджета на здравоохранение, млн.руб.	1517,5	2362,1	3382,3	3159,9	4141,0
в % к общему объему финансирования здравоохранения	43,1	46,5	50,4	39,9	38,7
3. Средства на реализацию областной программы ОМС и другие мероприятия здравоохранения, млн. руб. в т.ч.	2006,7	2723,0	3324,9	4774,5	6563,6
– платежи на ОМС работодателей, млн.руб.	972,0	1301,1	1807,0	2728,8	3942,9
в % к общему объему финансирования здравоохранения	27,6	25,6	27,0	34,3	36,8
– платежи на ОМС неработающего населения из средств соответствующих бюджетов, млн.руб.	1034,7	1421,9	1517,9	2045,7	2620,7
в % к общему объему финансирования здравоохранения	29,3	27,9	22,6	25,8	24,5
4. Финансирование здравоохранения в расчете на 1 жителя области, руб.	811,8	1174,4	1564,9	1767,6	2452,0

ЛИТЕРАТУРА

1. *Вартарян Ф.Е.* Влияние экономических параметров на развитие здравоохранения США // *Здравоохранение*. 2004. № 10.
2. *Лаврова Ю.А.* Обязательное медицинское страхование – опыт ФРГ // *Финансы*. 2003. № 8.
3. *Российский статистический ежегодник*. 2006: Стат. сб. М.: Росстат, 2006.
4. *Российское здравоохранение. Как выйти из кризиса? Доклад группы экспертов Высшей школы экономики* // *Коммерсантъ*. 2006. № 75(3406).
5. Указ Президента РФ «Концепция национальной безопасности Российской Федерации» от 17.12.1997 № 1300 (в ред. Указа Президента РФ от 10.01.2000 № 24).

ПАНИН А.В.

УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ ЧЕРЕЗ ИДЕНТИФИКАЦИЮ
И КЛАССИФИКАЦИЮ ПРОЦЕССОВ

К середине XX века во всём мире возникла проблема, связанная с отсутствием стандартов, предъявляющих единые требования при производстве продукции и оказании услуг. С целью разработки международных стандартов, необходимых для содействия международной торговле и техническому прогрессу, в 1946 году была создана Международная организация по

стандартизации (International Organization for Standardization или ISO). С 1980-х годов одним из приоритетных направлений в работе ИСО стала разработка серии стандартов, направленных на создание системы качественного управления предприятиями.

Стандарты серии ИСО 9000 обобщают передовой мировой опыт в области управления производством и обеспечивающий производство высококачественной продукции. Это международные стандарты, принятые в 90 странах мира как национальные, характеризующие высокоую организацию систем менеджмента качества предприятий, см. рис. 1.

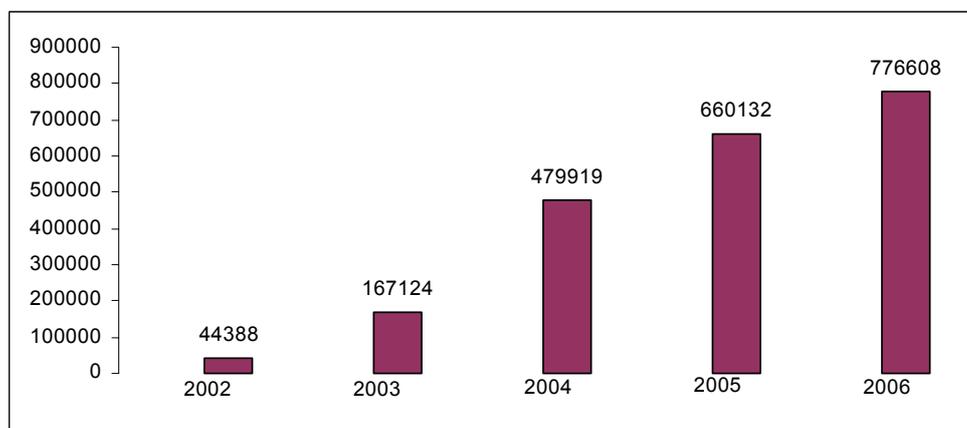


Рис. 1. Количество предприятий в мире, сертифицировавших в соответствии с требованиями ИСО 9001:2000.

Источник: сост. авт.: по материалам [8].

Одним из обязательных требований Системы менеджмента качества, основанной на ИСО 9001:2000 «Системы менеджмента качества. Требования», является внедрение процессного подхода – т.е. желаемый результат достигается эффективнее, когда деятельностью и соответствующими ресурсами управляют как процессом. Процессный подход – это не просто описание последовательности действий по преобразованию чего-либо. Для процесса, помимо технологии выполнения, должны быть определены требования к входам и выходам, требования к используемым ресурсам (персонал, оборудование, инструменты, производственная среда, информация и т.д.), критерии оценки результативности процесса и удовлетворенности его клиентов. Для каждого из процессов должен быть определен владелец*, который будет отвечать за результативность процесса. А самое главное – прежде чем представить какую-либо деятельность как процесс, необходимо убедиться, что эта деятельность приносит компании добавленную ценность (то есть, во-первых, результат деятельности представляет ценность для клиента, и во-вторых, эта деятельность целесообразна с точки зрения затрат на ее осуществление).

Систематическая идентификация и менеджмент применяемых организацией процессов и особенно взаимодействия таких процессов составляют основу процессного подхода. Ключевым моментом при внедрении процессного подхода является идентификация процессов предприятия. Ошибки, допущенные на этом этапе, в дальнейшем могут сказаться на достоверности полученных результатов. В связи с тем, что не существует стандартного перечня процессов, каждому предприятию необходимо самому определить (идентифицировать) состав процессов, выполнение которых необходимо для выпуска продукции, отвечающей требованиям потребителей. Этот состав должен отражать специфику производства и ведения бизнеса предприятия. Одним из вариантов идентификации процессов предприятия является подход, когда процессы определяются в соответствии с пунктами, указанными в стандарте ИСО 9001:2000: процессы по реализации функции высшего руководства, процессы менеджмента ресурсов, процессы жизненного цикла продукции, процессы измерения, анализа и улучшений. Этот вариант достаточно прост, но часто при выделении процессов возникает

* Владелец процесса – руководитель, имеющий в своем распоряжении персонал, инфраструктуру, среду, ведет мониторинг хода процесса и управление ходом процесса, несет ответственность за результат процесса. В роль владельца процесса может выступать коллегиальный орган управления. Ответственность за результат процесса владелец несет перед вышестоящим руководителем или собственником (представителем собственника, собранием акционеров).

ситуация, когда охватываемая деятельность разделена территориально и во времени. Другой вариант – идентификация процессов на основе уже реально совершаемых действий, т.е. процессов, фактически существующих на предприятии. В этом случае процессы Системы менеджмента качества (далее – СМК) совпадают с действующими на предприятии процессами [7].

Также можно идентифицировать процессы предприятия в соответствии с перечнем процессов, предложенных Международной бенчмаркинговой палатой (International Benchmarking Clearinghouse). Процессы в перечне охватывают 13 основных направлений деятельности предприятия: маркетинг рынка и пожеланий заказчиков; разработка стратегии; разработка продукции (услуг); организация продаж; производство и поставка продукции; организация сервиса (для сервисно-ориентированных организаций); обслуживание заказчика и выписка счета-фактуры; управление человеческими ресурсами; управление информационными ресурсами; управление финансовыми и физическими ресурсами; управление экологией; управление внешними связями; управление улучшениями и изменениями. Внутри каждого направления выделено до 40 процессов. Вычёркивая из перечня ненужные процессы, предприятие составляет свой перечень процессов. Универсальность данного варианта позволяет применять его к предприятию любого размера и сферы деятельности [9].

Основополагающие правила идентификации процессов включают следующие требования:

- идентифицированные процессы должны быть ориентированы на удовлетворение требований всех заинтересованных сторон предприятия;
- идентифицированные процессы должны быть одного уровня;
- количество идентифицированных процессов каждой группы должно составлять от 5 до 9 процессов, так как в случае большего числа процессов возрастает сложность управления предприятием.

Методические ошибки при идентификации процессов СМК приводят к построению громоздкой СМК, и, как следствие, охлаждению интереса к процессной модели управления. Идентификация процессов не является разовым действием. Идентификация процессов необходима для создания модели СМК, одним из факторов управляемости которой является оптимальный набор присущих ей процессов.

Под идентификацией процессов понимаются следующие действия:

- определение состава процессов СМК и составление перечня процессов;
- разработка модели каждого процесса, включающей краткую характеристику, последовательность действий и процедуры процесса, показатели для оценки процесса;
- определение, с помощью каких средств и методов следует подвергать процессы мониторингу (постоянному контролю) и измерениям для демонстрации результативности СМК.

Исходными данными для идентификации процессов СМК служит точная информация о характеристиках производимой продукции. В основной своей массе действующие на предприятии процессы достаточно подробно изложены в существующих стандартах предприятия. Однако, в связи с тем, что ранее система, а значит и описывающие ее стандарты предприятия, строилась по функциональному, а не процессному принципу, то описание процессов получалось разделённым на отдельные виды деятельности, функции, процедуры в различных стандартах.

Количество процессов в организации напрямую зависит от численности персонала и структуры организации. Разграничение между процессами в сети целесообразно провести по границам крупных структурных подразделений. Это связано с тем, что передача результатов деятельности подразделения, как правило, формализована, определена спецификацией и за нее несёт ответственность руководитель подразделения. Разделение деятельности предприятия на отдельные процессы целесообразно вести с наложением процессов на структуру предприятия.

В то же время, недостаточно идентифицировать процессы — ими надо управлять. Идентификация процесса – это определение границ процесса. По мнению Д. Хеле: «должны быть определены границы процесса, где процесс получает входы и где отдаёт выходы. Это очень важно, т.к. с границами процесса связаны и границы ответственности» [10].

После того как процессы СМК, действующие на предприятии, идентифицированы, их необходимо классифицировать. Любая классификация имеет смысл, если она сформирована на основе определённого принципа.

Классификация процессов – это система, по которой осуществляется отнесение процессов, составляющих деятельность предприятия, к различным классам. Можно выделить четыре основных уровня классификации процессов:

- по назначению (степени их влияния на получение добавленной ценности);
- по структуре (на горизонтальные и вертикальные процессы);
- по уровням (первого, второго и т.д. уровня; макро- и микропроцессы);
- по взаимодействию (взаимосвязи и обратная связь) [6].

Классификация процессов СМК происходит в зависимости от выхода процесса и поэтому на разных предприятиях различна. В первую очередь ИСО 9001:2000 ориентирует предприятие на процессы, создающие ценности для потребителей.

В области качества существует понятие «гемба» (gemba) – поток работ (процессов) внутри предприятия, которые непосредственно связаны с продукцией, поставляемой потребителю. Это совокупность тех процессов предприятия, которые добавляют ценность для потребителя.

В контексте ИСО 9001:2000 также упоминаются процессы, необходимые для функционирования СМК. Трудно описать взаимодействие большого числа процессов. Но, учитывая идеи, заложенные в диаграмму Парето – иллюстрировать доминирующие альтернативы в их общем числе: наиболее часто встречающиеся виды дефектов; наиболее весомые причины отклонений; отклонения, имеющие наибольшую весомость по издержкам, и т.п. – не все процессы оказывают значительное влияние на функционирование предприятия. Поэтому необходимо выделить наиболее важные из них и определить их взаимодействие. Выбор наиболее важных процессов – задача творческая и может осуществляться в несколько этапов.

М. Портер предложил: «разделить процессы предприятия на 5 основополагающих видов деятельности – каждая область и все вместе потенциально способны создавать уникальную стоимость для потребителя, что обеспечивает компании конкурентное преимущество и 4 поддерживающих – вспомогательная деятельность незаметна потребителю, однако она может создавать стоимость или разрушать ее» [3].

Встречается классификация процессов на следующие виды:

- процессы, создающие ценности. Это процессы, которые непосредственно создают ценность или наращивают ее проектирование продукции, производство, сервисное обслуживание потребителя и т.п.;
- процессы, создающие возможности для создания ценности. Речь идет о процессах, которые не вносят прямой вклад в создание ценности, но необходимы для обеспечения функционирования процессов, создающих ценности;
- поддерживающие процессы. К ним относятся процессы, которые не создают никакой ценности и не обеспечивают возможность создания ценности, но необходимы для поддержки деятельности предприятия [2].

Часто встречается классификация процессов СМК, основанная на стандарте ИСО 9000:2000, см. рис. 2.

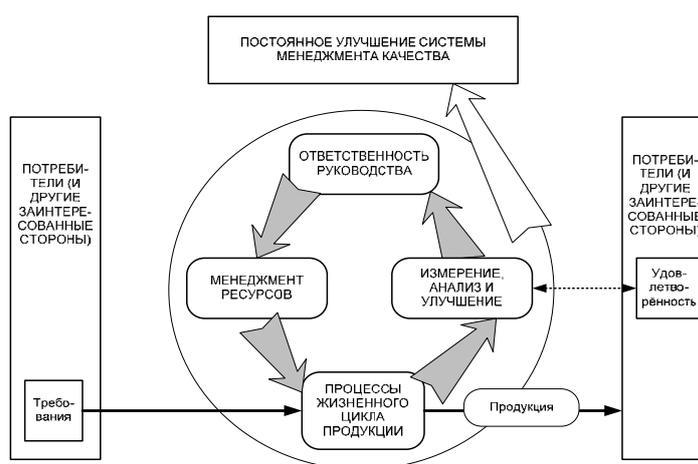


Рис. 2. Модель системы менеджмента качества, основанной на процессном подходе [5].

Она рассматривает четыре типа процессов: процессы управления, процессы обеспечения ресурсами, процессы жизненного цикла и процессы измерения, мониторинга и анализа.

Другая система классификации процессов делит их на те, что направлены на создание ценности для заинтересованных сторон, и те, что обеспечивают процессы создания ценности [1].

В настоящее время наиболее часто встречается классификация процессов СМК предприятия на 3 группы. В различных публикациях названия групп процессов несколько различается, но по большому счёту основа классификации процессов сохраняет единую направленность. Наиболее часто используемой является квалификация процессов на основе степени их влияния на получение добавленной стоимости [4]:

1. Основные (базовые) процессы – непосредственным результатом является выпуск продукции или оказание услуг. Основных процессов должно быть 5 – 9, не более. Руководитель предприятия не может эффективно руководить и воспринимать информацию от большего количества основных направлений деятельности.
2. Обеспечивающие (вспомогательные) процессы – результатом является создание необходимых условий для осуществления основных процессов. Количество обеспечивающих процессов должно быть 4–6.
3. Процессы менеджмента (управления) – результатом которых является координирование взаимодействия всех процессов.

Основные процессы образуют фундамент для формирования ценности продукции и определяют выходные результаты деятельности предприятия. Эти процессы стратегически важны для успешного бизнеса предприятия и прямым образом влияют на удовлетворение потребностей.

Основные процессы обычно очень консервативны, так как именно они обеспечивают собственно производство продукции. Для их изменения требуются большие финансовые и временные ресурсы. К основным процессам относятся те процессы, которые добавляют ценность потребителю и связаны с производством продукции.

Обеспечивающие процессы должны быть адекватны основным процессам и реализовываться через соответствующую организационную структуру. Обеспечивающие процессы – это процессы инфраструктуры, производственной среды, обеспечения компетентности персонала.

Наиболее мобильными являются процессы менеджмента. Эти процессы связаны с анализом действующей СМК высшим руководством предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Адлер Ю.П., Щенетова С.Е. Процессное описание бизнеса – основа основ для «системы экономики качества» // Стандарты и качество. 2002. № 2.
2. Гарднер Р. Преодоление парадокса процессов // Стандарты и качество. 2002. № 1.
3. Дженстер П. Анализ сильных и слабых сторон компании // Дженстер П., Хасси Д. Анализ сильных и слабых сторон компании: определение стратегических возможностей. М.: Вильямс, 2003.
4. Елиферов В.Г. Процессный подход к управлению организацией // Материалы с официального сайта компании Tengry group www.tengrygroup.com
5. ИСО 9001:2000 Системы менеджмента качества. Требования. М.: ИПК Издательство стандартов, 2001.
6. Кошкарева Н.В. Методические подходы к описанию процессов системы менеджмента качества вуза // Качество 21 век. 2004. № 1.
7. Новиков П.Н. Рассуждения на счёт реализации процессного подхода на основе международных стандартов ISO 9000 версии 2000 года // Материалы с официального сайта Новикова П.Н. <http://processiso.narod.ru>
8. Официальный сайт Международной организации по стандартизации // www.iso.org
9. РибС.И., Кремлёва И.В. Различные подходы к описанию бизнес-процессов // Методы менеджмента качества. 2004. № 5.
10. Хеле Д. Восемь принципов менеджмента качества – практический подход // ИСО 9000+14000 приложение к журналу «Стандарты и качество». 2004. № 4.

ПАНЬШИН И.В.

РЕСУРСНАЯ ЭКОНОМИКА РОССИИ: ВОПРОСЫ РЕСУРСОЗАМЕЩЕНИЯ

Современная российская экономика при всех декларируемых правительством положительных тенденциях все больше усугубляет свою сырьевую ориентацию и зависимость от мировых товарных и сырьевых рынков. Официальные лица государственных структур РФ на заседаниях правительства и в средствах массовой информации заявляют о положительных темпах роста макроэкономических показателей, об улучшении социально-экономического положения России, о новых национальных проектах и миллиардных контрактах. Публикации же ученых-экономистов, российских и зарубежных аналитиков, а также независимых экспертов нередко дают пессимистические и даже тревожные выводы для будущего экономики страны. Однако и те, и другие, и официальные лица и независимые эксперты, оперируют практически одними и теми же отчетными и статистическими данными, только группируют и интерпретируют их по-разному.

Например, в официальных статистических данных России индекс промышленного производства рассчитывается как агрегированный показатель по видам деятельности «Добыча полезных ископаемых», «Обрабатывающие производства», «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды», что позволяет численно компенсировать снижение эффективности работы обрабатывающих отраслей за счет роста добычи и распределения природных ресурсов. Возникает вопрос о значимости и правильности интерпретации основных результативных показателей экономики страны.

Важнейшую роль в определении результативности экономики играет оценка рациональности и эффективности использования экономических ресурсов. От того, в каких объемах и комбинациях в хозяйственный оборот страны вовлекаются те или иные ресурсы, зависит не только текущая выгода от их использования, но и будущее российской экономики.

Экономика России: ресурсная или сырьевая?

В теоретическом аспекте ресурсная экономика основное внимание уделяет расширению рамок неоклассической экономической теории путем включения учета истинной стоимости (ценности) природных ресурсов, особенно ресурсов-товаров общественного пользования при определении их оптимального распределения (размещения). Данное определение используется Организацией Экономического Сотрудничества и Развития (ОЭСР), и оно достаточно точно отражает сущность ресурсного подхода к экономическим системам. Методологической основой ресурсной экономики является система способов и инструментов нерыночной оценки ресурсов, которая дает возможность определить издержки или выгоды, связанные с неоченимыми в денежных величинах ресурсами.

Под «сырьевой экономикой» будем понимать экономическую модель, построенную преимущественно на добыче и экспорте природных ресурсов и характеризующуюся слабо развитыми перерабатывающей промышленностью и экономическими институтами.

Таким образом, любая экономическая система может быть названа ресурсной, но не любая сырьевой. Для оценки российской ресурсной экономической модели воспользуемся официальными статистическими данными Росстата, Центробанка и рейтингового агентства Fitch Ratings.

Россия занимает второе место в мире по экспорту нефти и является крупнейшим экспортером газа. На долю нефти и газа приходится около 30% ВВП (с корректировкой на трансфертное ценообразование), приблизительно 55% текущих поступлений в иностранной валюте и более 40% доходов федерального бюджета. Доля топливно-энергетического комплекса в экспорте России, по данным Федеральной таможенной службы, в 2006 г. составила 65,8%, в том числе: нефтяного сектора – 49,7%, газового сектора – 14,5%, угольной промышленности – 1,4% и электроэнергетики 0,2 процента. Казалось бы, данная ситуация является критичес-

кой, и дальнейшее наращивание добычи полезных ископаемых без соответствующего развития обрабатывающей промышленности и инфраструктуры нецелесообразно.

Тем не менее, индекс промышленного производства России в I кв. 2007 г. по виду деятельности «Добыча полезных ископаемых» составил 104,2 %, вклад в общий темп роста – 11,7% (в соответствующем периоде 2006 года индекс – 101,3%, вклад – 9,0%), что демонстрирует сохранение сырьевой ориентации развития экономики России.

В целом за 2006 г. вклад промышленности в создание ВВП России составил 27% (в 2005 г. – 27,7%, в 2004 г. – 28,4%), что также демонстрирует снижение эффективности национальной экономики и её сырьевую ориентацию.

Общий объем сырьевого экспорта России неуклонно растет и в несколько раз превышает объемы промышленной продукции, реализуемой за рубежом. По данным Министерства экономического развития и торговли в 2006 г. доля сырьевого экспорта в общем объеме экспортируемых товаров достигла почти 80 %.

Е. Гурвич, исследуя роль российского нефтегазового комплекса, делает оптимистичный вывод о том, что «с макроэкономической точки зрения значение экспорта углеводородов последовательно уменьшается» за счет общего уменьшения роли ориентированных на экспорт отраслей в экономике страны. В реальности зависимость России от экспорта сырьевых ресурсов нисколько не уменьшилась, а по некоторым видам ресурсов даже увеличилась [1, с. 13]. Все это с полным основанием позволяет назвать российскую ресурсную экономику сырьевой.

Полезность как мера результативности использования материальных экономических ресурсов

Потребление материальных экономических ресурсов в России, да и в мире в целом приобретает катастрофические масштабы. Люди постепенно как бы «вырабатывают» ресурсы, пока компенсируя это ростом добычи новых, запасы которых ограничены и соответственно исчерпаемы.

А. Эндерс и И. Квернер в своей книге «Экономика природных ресурсов» пишут: «В ходе проведенных исследований выяснилось, что в период с 1900 по 1920 г. человечество потребило больше энергии, чем за весь период своего существования до 1900 г. С 1920 по 1940 г. было потреблено больше, чем за весь предшествующий период. Для последующих двадцатилетних интервалов была выявлена аналогичная зависимость.» [3].

В зависимости от того, какую роль играют те или иные объекты в системе хозяйствования, а также в зависимости от способа их использования полезность и эффективность использования ресурсов меняется. В рыночно ориентированной экономике полезность материального экономического ресурса для человека может быть представлена (рис. 1).



Рис. 1. Факторы, определяющие полезность материального экономического ресурса.

Если в процессе производства, потребления, хранения и прочего использования ресурса его полезность для человека возрастает, мы можем говорить об эффективном использовании

ресурса. Значит эффективность использования ресурса в данном случае – это степень приращения его полезности для человека.

Вопросы последовательного наращивания полезности материальных экономических ресурсов в процессе их переработки рассматриваются в моделях «цепочек добавленной стоимости» и в их модификациях, например, «цепочках ценностей». Однако без создания целостной системы взаимодействия экономических субъектов страны при вовлечении экономических ресурсов в хозяйственный оборот эти схемы остаются лишь красивыми моделями. Хотя есть частные вполне успешные примеры построения цепочек ценностей в крупных российских корпорациях.

Назрела необходимость и есть все возможности для перехода от простой эксплуатации природных ресурсов к их глубокой переработке, развитию производств с высокой добавленной стоимостью, экспорту высокотехнологичного продукта, импортозамещению. Нужны формирующие спрос и адекватные по возможностям отечественные потребители продукции глубокой переработки, причем такие потребители, которые, в свою очередь, также производят высокотехнологичную продукцию. В этом случае цепочка добавленной стоимости при переработке экономических ресурсов России станет общеприменимым инструментом оценки результативности их использования.

Если же в процессе производства, потребления, хранения и прочего использования ресурса происходит его безвозвратная утрата, то при оценке эффективности необходимо учитывать возможные альтернативные варианты его использования: упущенную выгоду от недополученных приращений полезности, снижение ресурсной обеспеченности будущих поколений и т.д. То есть утрата ресурсов может быть признана эффективной при отсутствии более выгодных альтернативных решений и при максимальной отдаче, что не практике практически не встречается.

Роль ресурсозамещения в ресурсной экономике

Итак, если признать, что основной целью управления материальными экономическими ресурсами является максимизация приращений их полезности, то наиболее актуальным становится вопрос о преобразовании ресурсов, их замещении. П. Друкер в своей работе «Практика менеджмента» писал: «Предприятие нельзя рассматривать как механическое соединение всех его ресурсов. Другими словами, чтобы создать предприятие на основе определенных ресурсов, недостаточно просто соединить их в определенной логической последовательности, а затем лишь открыть клапан для вливания капитала, как были твердо убеждены экономисты XIX столетия (и как продолжают полагать многие их последователи из нынешних кабинетных экономистов). Требуется нечто большее – превращение ресурсов» [2]. Для раскрытия теоретико-методологических основ преобразования экономических ресурсов нужна самостоятельная концепция ресурсозамещения, основными задачами которой могут являться:

- 1) максимизация кооперативного (симбиотического) эффекта от совместного использования различных экономических ресурсов;
- 2) экономия исчерпаемых и безвозвратно утрачиваемых экономических ресурсов;
- 3) выбор способов использования ресурсов на основе сравнения текущей и будущей полезности экономических ресурсов в рамках учета интересов будущих поколений.

Ресурсозамещение – процесс управляемого изменения пропорций используемых экономических ресурсов, направленный на компенсацию дефицита одного ресурса избытком другого при сохранении или наращивании совокупного экономического результата хозяйственной деятельности.

В связи с ограниченностью ресурсов и необходимостью полного их распределения между производимыми продуктами всякое изменение (приращение, уменьшение) использования одного ресурса влечет за собой обратное изменение (уменьшение, увеличение) другого или других в случае многоресурсного производства. То есть, если невозможно приращение абсолютной величины ресурсов, то всякое изменение их использования возможно только через изменение соотношения их применения. Степень возможного замещения представляет собой норму замещения ресурсов.

Исходя из того, что норма замещения определяется, с одной стороны, отношением предельных продуктов, а с другой, отношением цен на ресурсы (то есть экономической возможностью замены ресурса на ресурс), то структура затрат на приобретение ресурсов должна быть такова, чтобы отношение их предельных продуктов было бы равно отношению цен.

Это говорит о том, что целесообразно организовать приобретение экономических ресурсов таким образом, чтобы получать эквивалентное количество прибавочного выпуска на последнюю затрачиваемую денежную единицу на каждый ресурс. То есть речь идет о максимизации полезности от использования всех необходимых ресурсов через их распределение среди производимых продуктов таким образом, чтобы полезность (отдача) затрачиваемых на ресурсы средств была бы одинаковой для всех ресурсов. Если такое равенство достигнуто, то это означает невозможность дальнейшего улучшения полезности путем изменения затрат на отдельные ресурсы за счет расходов на другие.

Для достижения эффективного распределения ресурсов в условиях многоресурсного и многопродуктового производства, система управления оптимизирует использование своих ресурсов наиболее эффективным способом, когда ресурсы распределены между альтернативными вариантами использования так, чтобы отношения предельных продуктов для всех ресурсов были бы одинаковыми при производстве всех продуктов.

На практике, ресурсозамещение осуществляется путем управляемого снижения объемов потребления какого-либо экономического ресурса при соответствующем увеличении потребления другого. Например, при росте средней заработной платы в регионе или отрасли предприниматель стремится снизить издержки производства на оплату труда посредством замены трудового ресурса на капиталоемкие механизированные или автоматизированные технологии. Рост цен на материалы при высокой материалоемкости производства приводит к поиску новых способов производства на основе внедрения инновационных ресурсосберегающих технологий и т.д.

Для реализации механизма ресурсозамещения должна быть обеспечена взаимозаменяемость экономических ресурсов, под которой будем понимать возможность использования разных наборов ресурсов для выпуска определенных объемов продукции или получения иного экономического результата. Чем больше потребляет тех или иных ресурсов социально-экономическая система, тем больше возможностей для ресурсозамещения.

Оценка возможностей ресурсозамещения может производиться путем расчета частных эластичностей изменения экономического результата в зависимости от изменения объемов потребления каждого вида экономического ресурса. Причем наиболее полезной для предпринимателя является обратная ресурсная эластичность, когда снижение потребления определенного вида экономического ресурса приводит к улучшению экономического результата в большей степени, чем полученная ресурсная экономия. В данном случае можно говорить об изначальной избыточности потребления экономического ресурса. Наиболее ярким примером такой избыточности является превышение численности персонала, а соответственно и затрат на оплату труда над реальной потребностью предприятия.

В теоретико-методологическом плане модификация ресурсно-результативной экономической системы открывает новые направления для научных исследований. На практике данный подход может стать действенным инструментом разработки макроэкономической и региональной политики не только в России, но и за рубежом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гурвич Е. Макроэкономическая оценка роли российского нефтегазового комплекса // Вопросы экономики. 2004. № 10.
2. Друкер П. Ф. Практика менеджмента. М.: Издательский дом «Вильямс», 2000.
3. Эндерс А., Квернер И. Экономика природных ресурсов. СПб.: Питер, 2003.

ПОНОМАРЕВ Д.В.

ОСНОВНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЕКРЕАЦИИ
В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ

В течении последних десятилетий рекреационная сфера выступает фундаментальной основой хозяйственных комплексов многих развитых и развивающихся стран, причем роль рекреации в мировой экономике постоянно возрастает. Так. По данным Всемирной туристской организации (ВТО), рекреация обеспечивает 10% оборота производственно-сервисного рынка планеты [5], на её долю приходится около 6% мировых инвестиций, каждое 16-е рабочее место, 11% мировых потребительских расходов, 5% всех налоговых поступлений [1]. При этом доходы от продажи туристских услуг, по мнению экспертов ВТО, будут увеличиваться опережающими темпами и возрастут к 2020 г. до 2 трлн долларов.

Ставропольский край – регион с общероссийскими проблемами экономического роста, по соотношению признаков общей инвестиционной привлекательности и риска находящийся в середине списка субъектов федерации, а по степени благоприятствования «законодательного фона» российским и иностранным инвесторам входящий в первую их десятку [4]. Современная рекреационная сфера занимает в структуре его доходов все более ощутимые позиции, что соответствует тенденции увеличения удельного веса доли туризма в экспорте товаров и услуг, где он лидирует с 1998 г. Поэтому первейшая задача для экономики края – обеспечить быструю реакцию рекреационной сферы на рост и структурные изменения в спросе на туруслуги, совершенствование структуры предложения рекреационных услуг, увеличение темпов адаптации рекреационных ресурсов к новым условиям путем продвижения инноваций и внедрения передовых технологий управления.

На наш взгляд, оценка развития рекреации в регионе предполагает анализ нескольких составляющих ее и взаимосвязанных между собой направлений (рис. 1).

Проанализируем экономику Ставропольского края с этих позиций с целью выявления основных тенденций развития рекреации в регионе и резервов для повышения эффективности использования его рекреационных ресурсов.

По богатству и разнообразию природно-климатических факторов район Ставрополя занимает исключительное место. Особенно стоит отметить памятники природы Ставропольского края, к которым относятся уникальные представители флоры и фауны, занесенные в Красную книгу, и множество водно-минеральных источников, эоловых форм рельефа, скал и гор, останцов, участки нетронутой степи - целины. Большинство этих памятников находится под защитой государства. Наиболее богат такими памятниками регион Кавказских Минеральных вод.

По разнообразию ландшафтов, памятников природы, водно-минеральным ресурсам, археологическим памятникам истории и культуры, архитектуры можно выделить следующие районы Ставропольского края, представляющие интерес с точки зрения развития рекреации:

1. Кавказские Минеральные воды.
2. Район города Ставрополь;
3. Район города Невинномысска;
4. Долина реки Кума и Подкумок;
5. Район озера Маныч-Гудило;
6. Район города Александровска;
7. Район Чограйского водохранилища;
8. Район плато Стрижамент;
9. Буденовский район;
10. Район Соленых озер – источник лечебных грязей.
11. Районы запасов термальных источников (Кочубеевский, Курской, КМВ).

На территории Ставропольского края расположено большое количество минеральных источников. По физико-химическим свойствам воды источников делят на шестнадцать ти-

пов. Это почти все типы вод, известных мировой науке и курортной практике:

- холодные углекислые (нарзаны). Кисловодское с участками Березовским, Ольховским и Подкумским;
- холодные углекислые соляно-щелочные (типа Эссентуки № 17). Эссентукское и Нагутское;
- холодные углекислые соляно-щелочные (типа Эссентуки № 4). Эссентукское и Новоблагодарненское;
- горячие углекислые (типа Смирновской и Славяновской). Железноводское;
- горячие углекислые (типа Машук). Буровая № 19.
- горячие углекисло-сероводородные. Пятигорское и Эссентукское;
- радоновые. Пятигорское.



Рис. 1. Основные составляющие и направления развития рекреации в регионе.*

Минеральные воды практически всех источников сложны по составу. Для них характерно различное сочетание кальция, магния, натрия, гидрокарбонатов, хлора и сульфатов. Богаты они и микроэлементами. В водах в различных сочетаниях находятся железо, марганец, цинк, медь, серебро, кобальт, литий, бор, стронций, мышьяк, фосфор, кремний. В некоторых присутствует йод, бром и фтор, а также содержится значительное количество радиоактивных изотопов радия и радона. Это способствует большому выбору вод для терапии и подтверждается наличием лечебных учреждений по болезням всех основных медицинских профилей (табл. 1).

Большую ценность представляют углекислые гидрокарбонатно-хлоридно-натриевые воды типа Эссентуки № 17 и № 4, горячие углекислые гидрокарбонатно-сульфатнокальциевые типа Славяновской и Смирновской, высокоминерализованные воды типа Батальинской. Эти воды по праву называются классическими и служат своего рода эталонами для оценки качества вод в других районах страны. Ресурсы региона достаточны как для оказания рекреационных услуг в здравницах Кавказских Минеральных вод, так и их экспорта для лечения в других курортных и некурортных регионах страны.

Ставропольский край обладает значительным историко-культурным потенциалом, представленным историческими памятниками, мемориальными местами, народными промыслами, музеями, что делает привлекательным данный регион для развития познавательного туризма.

* Составлен автором.

Таблица 1

Распределение организаций специального назначения по медицинскому профилю в 2004 году [6]

	Число организаций для лечения больных с болезнями:									
	системы кровообращения	органов пищеварения	органов дыхания (нетуберкулезного происхождения)	нервной системы	костно-мышечной системы соединительной ткани	эндокринной системы, расстройства питания и нарушения обмена веществ	кожи и подкожной клетчатки	мочеполовой системы (почек и мочевыводящих путей)	гинекологическими болезнями	туберкулезом
Всего	52	67	27	40	29	34	10	35	30	1
Георгиевск	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
Мин-Воды		1						1		
Ставрополь										1
Ессентуки	1	24	1	1	4	16	1	6	8	
Железноводск		19		1	1	4		15	5	
Кисловодск	45	6	18	22	8	6	2	4	4	
Невинномысск		1								
Пятигорск	5	15	7	15	15	7	6	8	12	

Через край проходила северная трасса Великого Шелкового пути, здесь в эпоху бронзы происходило формирование индоевропейских народов, свои следы оставили скифы, сарматы, аланы, гунны, болгары, хазары, половцы и многие другие племена древности и средневековья. На территории края до сих пор хранятся зримые следы истории – десятки сторожевых башен, полуразрушенные храмы и мечети. На территории Ставропольского края также имеется множество археологических памятников.

В целом можно выделить следующие виды рекреации, для развития которых на территории Ставропольского края имеются ресурсные предпосылки (рис. 2).

Для этого имеется также значительная материально-техническая база, которая включает следующие объекты рекреационной инфраструктуры:

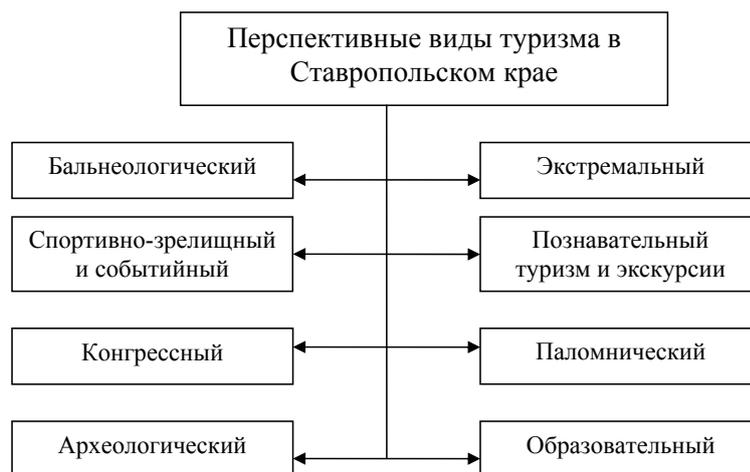


Рис. 2. Перспективные направления развития рекреации в Ставропольском крае.*

1. Основные здания: санатории, гостиницы, бары, рестораны, клубы и т.д. (табл. 2, 3).

* Составлено автором по: [4].

Санаторно-курортные организации и организации отдыха Ставропольского края [6]

	1995	2000	2001	2002	2003	2004
Число санаторно-курортных организаций и организаций отдыха	112	108	114	117	112	106
в них коек (мест)	30330	24988	25785	24290	24498	24364
лечилось и отдыхало, тыс. чел.	258,4	328,1	338,7	333,5	325,3	347,3
Из общего числа:						
санатории и пансионаты с лечением	97	93	97	95	94	95
в них коек (мест)	29215	24000	24555	22934	23474	23859
лечилось, тыс. чел.	243,1	311,2	319,3	320,7	311,4	335,9
детские санатории и санатории для детей с родителями	15	15	16	15	15	15
в них коек (мест)	3110	3205	3667	3056	3012	2992
лечилось, тыс. чел.	24,6	32,7	45,9	39,2	35,8	40,7
санатории-профилактории	10	5	5	5	3	2
в них коек (мест)	783	437	437	451	354	154
лечилось, тыс. чел.	10,7	6,2	5,4	5,4	2,9	2,0
базы и другие организации отдыха	5	5	6	8	8	2
в них коек (мест)	332	352	422	426	399	60
отдохнуло, тыс. чел.	4,6	5,6	8,1	3,0	4,1	0,3

Экономический вестник Ростовского государственного университета
 2007 Том 5 №3 Часть 3

Общекурортные лечебные учреждения (водолечебницы, грязелечебницы, курортные поликлиники, питьевые бюветы) являются важной составной частью санаторно-курортного хозяйства Ставропольского края. На территории КМВ, например, насчитывается 14 водолечебниц на 1,2 тыс. ванн, 4 грязелечебницы на 400 мест, 4 курортные поликлиники для лечебного питья – 22 питьевых бювета и 5 галерей. Кроме того, в каждом городе-курорте имеются ингаляторий, плавательные бассейны, созданы курортные парки с развитой сетью троп терренкура. Однако, из табл. 2 видно, что общее количество санитарно-курортных организаций и организаций отдыха сократилось по сравнению с 1995 годом.

Инфраструктура туризма также включает предприятия общественного питания (табл. 3).

Таблица 3

Предприятия общественного питания коллективных средств размещения (КСР) в 2004 г. [6]

	Всего КСР	В том числе		
		общего назначения	из них гости-ниц	санаторно-курортные организации и организации отдыха
Предприятия (подразделения) общественного питания, находящиеся на производственных площадях (земельном участке) КСР, единиц	172	21	15	151
в них мест, единиц	23446	850	682	22596
оборот, млн руб.	867,7	35,3	28,2	832,4
из них:				
собственные подразделения общественного питания (без сданных в аренду)	161	18	13	143
в них мест, единиц	22546	760	632	21786

оборот, млн руб.	860,4	31,7	27,3	828,8
в том числе:				
рестораны, бары, кафе	65	18	13	47
в них мест, единиц	2357	760	632	1597
оборот, млн руб.	54,7	31,7	27,3	23,1
столовые	95	-	-	95
в них мест, единиц	19889	-	-	19889
оборот, млн руб.	787,1	-	-	787,1
арендуемые предприятия общественного питания	9	3	2	6
в них мест, единиц	830	90	50	740
оборот, млн руб.	7,3	3,6	0,8	3,7

2. Вспомогательные здания – гаражи, прачечные, котельные и т.д.
 3. Сооружения: канатно-кресельные и канатно-бугельные дороги, отстойники туристских поездов, спортивные площадки, театры, музеи (табл. 4).

Таблица 4

Основные туристские ресурсы Ставропольского края (число)

Основные туристские ресурсы	1995	2000	2001	2002	2003	2004
музей	34	34	37	37	37	37
театры	3	3	3	3	3	3
цирки	2	2	2	2	2	2
памятники истории и культуры	-	2169	2169	2622	2754	2766
спортивные сооружения	4491	4214	4167	4276	4509	4561

4. Передаточные устройства, рабочие и силовые машины и оборудование, производственный и хозяйственный инвентарь, прочие основные средства.
 5. Транспортная инфраструктура: на Ставрополье получили развитие железнодорожный, автомобильный и авиационный транспорт. Автомобильные дороги разного качества связывают все населенные пункты края. Общая длина их в крае составляет 26,6 тыс. км., в том числе с твердым покрытием – 14,2 тыс. км. Все города и районные центры соединены шоссейными дорогами с твердым покрытием. В городе Минеральные Воды находится аэропорт, где базируется «Кавминводоавиа» - государственное унитарное авиационное предприятия, которое существует уже 30 лет. В его составе находится также аэропорт Ставрополь.

Таким образом, вышеприведенные данные позволяют констатировать, что Ставропольский край обладает достаточными предпосылками для дальнейшего развития рекреации. Однако, некоторые показатели развития рекреационно-туристского комплекса региона показывают недостаточную эффективность использования имеющегося рекреационного потенциала. Так, несмотря на то, что в 2004 г. по сравнению с 2002 г. общее количество туристических фирм по городам и районам региона увеличилось (табл. 2), численность иностранных граждан, прибывших в Ставропольский край с туристическими целями в 2003 и 2004 г. значительно сократилась (табл. 5).

Таблица 5

Въезд в Ставропольский край иностранных граждан с туристическими целями [6]

Численность иностранных граждан, прибывших в Ставропольский край с туристическими целями	2000	2001	2001	2003	2004
Всего	1289	1885	2746	3218	4

* составлено по [6]

Из общего итога прибывшие из стран вне СНГ и Балтии	1226	1534	1707	1833	3
Из общего итога прибывшие из стран СНГ и Балтии	63	351	1039	1385	1

По некоторым оценкам [3], доля туристско-экскурсионных услуг за 2000–2003 гг. снижается с 0,4 до 0,2%, что очень мало по сравнению с периодом 1986–1990 гг., когда она составляла около 7,5–8,0%. Доля санаторно-оздоровительных услуг также падает до 9,2% по сравнению с 2000 г., когда она составляла 12,6% (табл. 6).

С 2002 по 2004 годы практически не открывались новые специализированные средства размещения, а во многих городах-курортах даже закрывались (Ессентуки, Кисловодск, Пятигорск); количество мест в них также увеличилось незначительно, а в Пятигорске – снизилось. Численность лиц, лечившихся или отдохнувших в санаторно-курортных средствах размещения, демонстрировала за период 2002–2004 гг. незначительный рост: с 501,7 тыс. чел. в 2002 г. до 606,4 тыс. чел. к 2005 г. (по предварительным итогам) [2].

Таблица 6

Доля некоторых услуг рекреационно-туристического комплекса Ставропольского края в общем объеме оказанных платных услуг населению в 2000–2004 гг., % к итогу [2]

	2000	2001	2002	2003	2004
Платные услуги населению – всего,	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
из них:					
туристско-экскурсионные	0,4	0,3	0,4	0,2	0,3
санаторно-оздоровительные	12,6	12,5	11,3	9,2	9,7
услуги гостиниц и аналогичных средств размещения	0,6	0,5	0,8	0,8	0,7

Это говорит о том, что в экономике Ставропольского края происходит постепенное вытеснение рекреационных отраслей альтернативными, что не соответствует рекреационной специфике региона и ставит под угрозу основное богатство региона - разнообразные и уникальные по составу и лечебным свойствам минеральные источники, которые создают исключительные конкурентные преимущества курорту не только на всем Евро-Азиатском континенте, но и в мире. Это требует проведения дальнейших исследований в направлении совершенствования мер государственного регулирования рекреационной деятельности региона с целью повышения ее эффективности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гуляев В.Г. Организация туристической деятельности. М.: Нолидж, 1996.
2. Еделев Д.А. Эколого-экономическое развитие рекреационной сферы региона: концепция, факторы, механизм. Дисс. ... докт. экон. наук. Ростов н/Д, 2006.
3. Коблова А.А. Стратегическое региональное управление рекреационно-туристским комплексом: Дисс. ... канд. экон. наук. Ставрополь, 2005.
4. Проект «Концепции развития туризма в Ставропольском крае на 2006–2015 гг.» // Официальный сайт министерства экономического развития и торговли Ставропольского края.
5. Рекомендации Парламентских слушаний на тему: «О совершенствовании государственного регулирования в сфере туризма и гостиничного хозяйства (доходы и налоги) в Российской Федерации» // Туристический бизнес. 1999. № 5.
6. Туризм и туристские ресурсы в Ставропольском крае: Стат. сб. Ставрополь: Федеральная служба государственной статистики. Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Ставропольскому краю, 2005.

ПОНОМАРЕВА А.М.

КРЕАТИВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ КОММУНИКАЦИОННОГО МАРКЕТИНГА

Цель данной статьи – собрать, обобщить и представить информацию о новых, нестандартных – креативных – инструментах маркетинговых коммуникаций, раскрыть их сущность с позиций коммуникационного маркетинга. Авторская концепция коммуникационного маркетинга детерминирует изучение всего комплекса маркетинг-микс как системы коммуникационных решений. При этом формируется единый гармоничный коммуникационный продукт, направленный на взаимодействие со всеми потенциальными целевыми аудиториями, формируемый всеми составляющими маркетинг-микс. Напомним, что основу инструментария маркетолога при реализации коммуникаций предприятия в настоящее время составляют так называемые основные и синтетические инструменты маркетинговых коммуникаций. Эти инструменты испытаны временем (некоторым из них – тысячелетия), освоены технологически, многократно апробированы в практической деятельности, имеют организационную основу как в маркетингово-коммуникационных агентствах, так и на предприятиях.



Рис. 1. Креативные инструменты в системе коммуникационного маркетинга.

Вместе с тем, интерес к новым нестандартным инструментам МК растет, как и их доля в бюджетах рекламодателей. Пока российские компании на креативные инструменты коммуникационного маркетинга выделяют лишь малую часть от всех затрат. А, к примеру, «Проктер энд Гэмбл» тратит на нестандартные коммуникации до четверти всего рекламного бюджета [3].

Причины использования креативных инструментов коммуникационного маркетинга – падение эффективности традиционных инструментов, постоянный рост цен на традиционные инструменты маркетинговых коммуникаций, высокие затраты на использование традиционных инструментов МК, растущее недоверие, негативное отношение потребителей к воздействию на них с помощью традиционных средств маркетинговых коммуникаций, стремление рекламодателей использовать интегрированные коммуникации с целью достижения синергетического эффекта, законодательные ограничения, касающиеся использования традиционных инструментов МК.

Часто креативные инструменты коммуникационного маркетинга рассматривают, и не без основания, как заменители стандартного SP. При этом у новых инструментов есть очевидные преимущества – при меньших или равных затратах больший эффект.

На наших глазах формируется рынок новых инструментов МК, разрабатываются новые технологии их реализации на практике, методы, приемы, появляется институциональная основа новых видов МК. Интерес профессиональных изданий к новым видам МК велик, научные изыскания, в которых бы более или менее полно были представлены, исследованы, типологически описаны новые инструменты МК как система, нам неизвестны. А проблема является очень актуальной как в практическом, так и в теоретическом аспектах.

К креативным инструментам коммуникационного маркетинга отнесем entertainment-маркетинг, product placement, провокационный маркетинг, флэш-моб, агрессивный маркетинг, life-placement (партизанский маркетинг), event-marketing (событийный маркетинг), buzz-маркетинг (WOM-коммуникации (word of mouth)), мобильный маркетинг, тизер, арома-маркетинг (sense-маркетинг).

Заметим, что в подавляющем большинстве случаев речь идет не о маркетинге в «классическом» его понимании, а лишь о его составляющей – маркетинговых коммуникациях. Значит ли это, что все перечисленные термины являются некорректными? Все эти термины «родила» практика маркетинговых коммуникаций. И они стихийно отразили тесное переплетение двух интереснейших тенденций – с одной стороны, маркетинг становится насильственно коммуникативным, любой инструмент маркетинга обязан в наше сверхкоммуникационное время «общаться» с потребителями, с другой стороны, все новые инструменты маркетинговых коммуникаций должны иметь прочную основу в системе маркетинг-микс, использование новых инструментов маркетинговых коммуникаций невозможно в отрыве от системы маркетинг-микс. В этом, как нам кажется, ответ на вопрос о кажущейся некорректности новых терминов, обозначающих новые реалии коммуникаций в бизнес-среде, повлиявшие на формирование авторской концепции коммуникационного маркетинга.

Еще одна проблема состоит в том, что зачастую трудно классифицировать тот или иной объект. Возникает вопрос: исследуемый объект – это новый инструмент маркетинговых коммуникаций, новый вид одного из инструментов маркетинговых коммуникаций (например, новый вид рекламы или новый вид PR), новая технология, интересная модификация традиционного вида рекламы, новый прием и т.д.? Какова специфика каждого из новых инструментов маркетинговых коммуникаций? Еще одна проблема заключается в определении тех отношений, которые существуют между новыми инструментами маркетинговых коммуникаций, а также между новыми и стандартными инструментами МК – основными и синтетическими. Они равноправны? Или же одни из инструментов являются разновидностью других? Так, является ли, к примеру, партизанский и провокационный маркетинг частью событийного маркетинга, или все-таки это самостоятельные инструменты продвижения? Являются ли партизанский маркетинг и life placement «равноправными» инструментами, каждый из которых обладает своей спецификой, или же партизанский маркетинг – часть life placement? Как соотносятся entertainment-маркетинг и event-маркетинг? И т.д.

Что объединяет все эти такие разные новые инструменты коммуникационного маркетинга? В первую очередь, можно говорить о функциональной общности. К функциям новых инструментов МК можно отнести:

- усиление воздействия на потребителя вследствие присутствия в качестве обязательной компоненты креативности;
- усиление запоминаемости из-за эффекта новизны;
- построение лояльности к марке;
- построение знаний о марке;
- повышение спроса и увеличение количества продаж;
- вывод на рынок нового продукта;
- построение узнаваемости марки.

Представим обзор наиболее распространенных в настоящее время креативных инструментов коммуникационного маркетинга.

Entertainment-маркетинг. Впервые в нашей стране концепция Entertainment-маркетинга была представлена в январе 2002 года на семинаре компании Russian Entertainment Network, Inc. «Секретное оружие маркетолога». Один из идеологов E-маркетинга Д.Неткач считает, что сегодня в русском языке нет такого слова, которым можно было бы выразить значение термина Entertainment-маркетинг, поэтому существует большое количество вариантов перевода. «Но

ближе всего к истине следующий: Entertainment – это индустрия по производству развлекательных и зрелищных форм. <...> Это один из наиболее доступных и эффективных способов привлечь внимание аудитории к своему продукту или услугам» [2, с. 28]. Уточним определение: «Entertainment-маркетинг – это новый инструмент коммуникационного маркетинга, сущность которого состоит в разработке и производстве развлекательных и зрелищных форм, используемых на рынке с целью продвижения продукта». Еще одно определение E-маркетинга находим на сайте www.nextmedia.ru [9]: «E-маркетинг – это маркетинг, построенный на развлечении и удовольствии для потребителя от взаимодействия с продвигаемым продуктом». Так называемый E-фактор используется в настоящее время во многих сферах – банковской деятельности, сфере туризма и гостеприимства, розничной торговле и т.д., считаясь то средством рекламы, то средством PR, то элементом Sales Promotion... Обобщение, концептуализация этих технологий позволяет говорить о новом инструменте, обладающем как своей спецификой по сути, так и особенностями использования в целях продвижения и воздействия на целевые аудитории. Более того, Д.Неткач выдвигает интересную, хотя и не бесспорную мысль об «энтертейнментизации» современной экономики в целом [2, с. 28]. Вопрос о соотношении Entertainment-маркетинга с другими инструментами маркетинговых коммуникаций остается открытым. Мнение Д.Неткача по поводу соотношения PR и Entertainment-маркетинга следующее: «это два пересекающихся вида деятельности; PR – это инструмент, с помощью которого можно реализовать идеи Entertainment-индустрии, а иногда и сам PR использует технологии «индустрии развлечений» в своей деятельности» [2, с. 28].

Product placement. Все большую популярность, в том числе и в нашей стране, приобретает product placement – «размещение» продукта в ткани художественного или публицистического произведения. Строго говоря, этот вид коммуникаций вряд ли можно назвать новым: считается, что он появился в 20-х годах прошлого века. Но о его коммерческом эффекте говорили на Западе только в 70-е годы, а в России product placement начинают использовать на постоянной основе в 90-е г.г.

С этим видом коммуникаций связан целый ряд проблем как теоретического характера, так и практического. Например, как классифицировать product placement? Это не реклама в том понимании, которое принято сейчас в профессиональной среде. Закон «О рекламе» [15] тоже выводит PR за рамки рекламы: в ст.2 «Сфера применения настоящего Федерального закона» находим следующее положение «Настоящий Федеральный закон не распространяется на ...9) упоминания о товаре, средствах его индивидуализации, об изготовителе или о продавце товара, которые органично интегрированы в произведения науки, литературы или искусства и сами по себе не являются сведениями рекламного характера». Да и к любому другому инструменту маркетинговых коммуникаций product placement отнести сложно. Как разграничить product placement и скрытую рекламу? Разграничивать ли эти два явления? Мы имеем дело с синонимичными терминами? Так, авторы отчета PQ Media практически употребляют термины product placement и скрытая реклама как синонимы. Не является ли в таком случае product placement запрещенным законом «О рекламе» средством коммуникаций? По мнению И.Архиповой, генерального директора TVIN: на сегодняшний день на российском рынке PR действует 3 основных структуры: сервисные агентства, которые обеспечивают клиентский PR-сервис; каналные службы, которые продают PR, и студии, которые производят и продают свой PR-продукт. В прошлом году оборот производства кинофильмов в нашей стране, по некоторым данным, составил 552 млн. долл. С учетом производства телефильмов эта цифра увеличится еще на 300 млн. долл. Но общий оборот PR в России пока не превышает 4 млн. долл. В идеале эта цифра должна составлять 5% от общего объема производства [7, с. 6].

Провокационный маркетинг – инструмент коммуникационного маркетинга, в основе которого лежит яркое событие, публикация, выступление и т.п. нарушающие морально-нравственные, этические, поведенческие, этические и др. нормы, существующие в социуме, вызывающее скандал, которое за счет этого обладает потенциальной энергией, способной «запустить» механизм информирования потребителей о провокации и продвигаемом объекте. Провокационный маркетинг активно использует особенности восприятия потребителей: наибольшее доверие вызывает мнение знакомых, близких, людей, а наибольшего вовлечения можно добиться за счет чего-то яркого, неожиданного, выходящего за пределы существующих норм. Предложен новый механизм воздействия на целевую аудиторию, в чем-то сход-

ный с аффективной рекламой. Провокационный маркетинг воздействует на чувства, вызывает сильные чувства – радости, удивления, недоумения и т.д. Как и аффективная реклама, провокационный маркетинг стремится преодолеть стереотипы рационалистической рекламы. Кроме того, если удастся максимально дистанцироваться от традиционных инструментов МК, это усиливает воздействие акции. Поэтому для провокационного маркетинга совсем не обязательны атрибуты традиционной рекламы – присутствие имени бренда и/или производителя, многократные повторы сообщения, призывность. Но установление связи с товаром, хотя, может быть, не на первом этапе коммуникаций, обязательно. Охват аудитории за счет такого информирования может быть достаточно большим. Обязательным условием механики провокационной акции должна быть связь между событием и продвигаемым товаром. Информирование о событии через СМИ или посредством buzz-коммуникаций должен естественным образом отражать не только само событие, но и продвигаемый продукт. В идеале нельзя рассказать о провокации, не назвав продукта. Провокация и информационная волна должны представлять собой систему, единое целое. Провокация может представлять собой событие, публикацию, акцию, выступление (личное или в СМИ), концерт, перформанс, трудовые действия и т.д. Мы в первую очередь делаем акцент на содержательном аспекте – контенте – и механике. Креатив, который характерен как для контента, так и для механики провокационного маркетинга позволяет считать его нестандартным новым инструментом коммуникационного маркетинга. Что объединяет технологии различных акций провокационного маркетинга? Практически все они состоят из нескольких этапов, каждый из которых выполняет свою задачу: эпатаж, распространение информации, поиск информации и т.п. Очень важен игровой момент провокационного маркетинга. Это игра и для его участников, и для целевых аудиторий. Игровой элемент выполняет важную функцию усиления воздействия акции, вовлечение в восприятие ее содержания, а иногда и в действие. Примером провокационного маркетинга может служить акция, направленная на продвижение фильма «Дура». Элементами провокации стали девушки, заклеивающие дорогие автомобили листовками с надписью «Дура», объемные, больших размеров буквы, складывающиеся в слово «Дура», размещенные по всему городу на разбитых дорогах авто. Элементы провокации стали иницирующим фактором Buzz-коммуникаций. Маркетинговые задачи, поставленные перед акцией, были полностью выполнены.

К преимуществам провокационного маркетинга можно отнести:

- необязательность многократных контактов с потребителями; достаточно одного;
- провокация запускает бесплатный механизм информирования: потребитель, который, видит провокацию, передает информацию 3-10 потребителям;
- более высокая эффективность (от 20 до 100 раз [8]) провокационного маркетинга, по сравнению с традиционными инструментами МК;
- максимальное соответствие целям малого и среднего бизнеса;
- положительное отношение целевых аудиторий к коммуникациям провокационного маркетинга;
- интерактивность коммуникаций провокационного маркетинга;
- активное поведение потребителей в среде провокационного маркетинга;
- возможность использования провокационного маркетинга в качестве синтетического средства.

К недостаткам провокационного маркетинга отнесем:

- возможные негативные эффекты;
- повышенный риск;
- низкая прогнозируемость результатов;
- возможность негативного восприятия потребителями;
- небольшое количество потребителей в контактных аудиториях акций провокационного маркетинга.

По мнению экспертов, в идеале провокационная реклама должна сочетаться с традиционной. На наш взгляд, одна из причин возрастающей популярности провокационного маркетинга, кроется в существующем законодательстве, накладывающем многочисленные ограничения на стандартные виды маркетинговых коммуникаций, что подталкивает креаторов к созданию продукта, который по своим типологическим характеристикам не соответствует ни одному из существующих стандартных инструментов маркетинговых коммуникаций, сле-

довательно, новый инструмент оказывается вне правового пространства, он не ограничен никакими законодательными нормами, что значительно упрощает менеджмент подобного рода мероприятий.

Флэшмоб (flash mob – вспышка толпы) – инструмент коммуникационного маркетинга, в основе которого лежит странное, не всегда понятное событие, длящееся от 1 до 5 минут, вызывающее за счет своей странности и непонятности информационную волну. Рассчитано как на первичную аудиторию – присутствующих при событии, так и на вторичную аудиторию, до которой информация дойдет как через buzz-коммуникации, так и через СМИ. Примером коммерческого флэшмоба может послужить акция, которая использовалась при выводе на рынок нового женского журнала «Самая»: в вагонах метро одна за одной появляются яркие, хорошо одетые девушки, внимательно читающие продвигаемый журнал. Удивление и недоумение пассажиров нарастает, но ответов на свои вопросы публика не получает: все девушки выходят на следующей остановке. Таким образом были инициированы buzz-коммуникации и публикации в прессе. Обязательными элементами механики флэшмоб является информирование участников будущей акции посредством Интернета или мобильного телефона, а также информирование СМИ для обеспечения информационной волны после мероприятия. Для организации флэшмоб часто используют специализированный сайт. Все это позволяет за очень короткий промежуток времени организовать даже внушительных размеров толпу, если это нужно. Длительность акции требует от участников точности, обязательности.

Идея флэшмоба с целью продвижения, или коммерческого флэшмоба, состоит в том, чтобы, создав определенную ситуацию с помощью специфических средств, способствовать формированию интереса к определенному товару, знания о нем, повысить продажи этого товара.

Любая акция коммерческого флэшмоба должна соответствовать некоторым правилам. Рассмотрим их подробнее. Главная цель акции – вызвать совершенно определенное чувство – чувство удивления и абсурдности происходящего. Время проведения акции – до 5 минут. Место проведения акции выбирают так, чтобы ее свидетелями стало максимально возможное количество представителей целевой аудитории. Акция не должна создавать впечатления чего-то театрального, она должна быть как будто из жизни, но очень странной. Атрибутика акции минимизирована. Участники акции – мобберы – должны строго следовать инструкциям так называемых агентов. Для синхронизации действий мобберов назначается так называемый «маяк».

Агрессивный маркетинг – инструмент коммуникационного маркетинга, который в качестве основы для инициирования информационной волны использует агрессивное поведение, событие, публикацию и т.п., элементами которой являются насилие, жестокость. Агрессивный маркетинг как коммуникационный инструмент является составляющей общемаркетинговой стратегии, идеологом которой выступает Дж.Траут. По мнению Траута, современный бизнес – это уже не соперничество, не борьба, а настоящая война. Поэтому, делает вывод Дж.Траут, и маркетингу нужна новая философия. По мнению Дж.Траута, трактовка маркетинга как инструмента «удовлетворения нужд и потребностей потребителей путем обмена» устарела, не соответствует реалиям современного рынка и конкурентной ситуации. Траут утверждает, что «истинная природа маркетинга на сегодня есть конфликт между корпорациями, а не удовлетворение человеческих нужд и потребностей» (цит. по: [4]). Так, на необычный маркетинговый эксперимент пошло руководство отеля сети NH Hoteles, расположенного в центре Мадрида, позволив полностью разгромить его убранство на одном этаже. До вакханалии допустили 40 добропорядочных горожан, страдающих от стресса, и они свое не упустили: разбивали телевизоры об пол и крушили мини-бары в номерах. Бесплатная информационная поддержка впечатляет – более 200 журналистов среди камер, репортеров и фотографов, 70 СМИ – от японской компании Nipon TV до американской CNN, 150 000 упоминаний в Интернете [5].

Событийный маркетинг (event-marketing, маркетинг событий) – инструмент коммуникационного маркетинга, составляющими которого являются пресобытие (подготовка к событию с использованием самых разных МК – рекламы, SP, PR и т.п – направленных на организацию события и информирование целевых аудиторий о событии), собственно событие и постсобытие, включающее информационную волну, содержанием которой является событие. Кроме термина событийный маркетинг, используются термины маркетинг событий, event

marketing, E-marketing. Для обозначения отдельного мероприятия используют термины событие, event-мероприятие, акция, специальное мероприятие, special event.

Нам близок концептуальный подход, представленный в книге «Энергия торговой марки Х.Прингл и М.Томпсон: «Маркетинг событий (МС) можно определить как инструмент стратегического позиционирования и маркетинга, который связывает компанию или торговую марку с некоторым социальным событием, явлением или его аспектом, к взаимной выгоде сторон» [10, с. 24]. Событийный маркетинг способен одновременно выполнять две важных функции – создание информационного повода для СМИ, имиджа товара (и в этом событийный маркетинг похож на PR) и функцию повышения объема продаж продвигаемого продукта (эта главная функция SP). Именно это делает событийный маркетинг отдельным инструментом маркетинговых коммуникаций со своей ярко выраженной спецификой. Таким образом, главное требование к механике акции событийного маркетинга – способность выполнять сразу две функции – имиджевую и экономическую. Ярким примером такой трактовки событийного маркетинга может служить акция Red, смысл которой объяснили ее «лица» и организаторы – знаменитый певец Боно и актриса Пенелопа Круз – в сюжете, представленном на телеканале World Fashion 29.08.2007. Знаменитые fashion-бренды, например, Armani, D&G и т.д., представляют свои товары красного цвета для продажи. Средства (часть средств) от продаж направляются на благотворительные цели, а именно – помощь народам Африки. Таким образом, за счет механики акции удается реализовать сразу несколько целей – социальную, с одной стороны, имиджевую и повышения количества продаж – с другой. Кроме того, покупатели, по сути, занимаясь шопингом, реализуют социально важную функцию – помогают голодающим людям. Та же механика представлена и в акции бренда Ariel: покупатель, приобретая упаковку порошка со специальной наклейкой, помогает тем самым детям с пороком сердца. Для распространения информации об этой акции использовалась традиционная реклама в виде телевизионного ролика. К преимуществам event-маркетинга можно отнести: многофункциональность, возможность синтеза с другими МК, длительность действия, высокое эмоциональное воздействие на аудиторию, возможность обучения аудитории, если продукт новый, возможность проведения исследований во время event-мероприятий, креативность, возможность использования, если товарная категория перенасыщена рекламой или имеет ограничения в продвижении с точки зрения действующего законодательства. Кроме того, напомним, что событийный маркетинг, в отличие от PR, способен повышать уровень продаж. Отличие от SP состоит в отсутствии тех негативных эффектов, которые, как правило, связаны с проведением промоушн-акции – снижение имиджа, формирование недоверия потребителя к товару.

Life placement и партизанский маркетинг: встречаются разные трактовки. Некоторые авторы считают это разными инструментами, некоторые пишут о синонимичности терминов. На наш взгляд, эти понятия соотносятся как общее и частное, life placement – более широкое понятие, партизанский маркетинг – более узкое, как разновидность life placement.

Life placement (от англ. life – жизнь, placement – размещение) – инструмент коммуникационного маркетинга, сущность которого состоит в размещении продуктов и коммуникаций, направленных на продвижение в жизненном пространстве потребителей.

Цели применения партизанского маркетинга, как правило, стимулирование сбыта и потребления, презентация продукта, увеличение его узнаваемости, запоминаемость бренда, выведение на новые рынки и т.д. LP имеет целый ряд недостатков: проблемы адекватного качественного и количественного охвата целевой аудитории; технологические ограничения креатива, юридические ограничения при реализации проектов, этические коллизии.

Life placement не предполагает, что потребитель обязательно не осознает, что на него воздействуют. Потребитель может понимать, что перед ним реклама, как, например, при размещении стикеров с рекламой в туалетных кабинках кафе, ресторанов, гостиниц.

Партизанский маркетинг – часть life placement; для партизанского маркетинга характерно такое воздействие на целевые аудитории, при котором потребитель не осознает, что коммуникации, в которых он участвует, имеют целью продвижение того или иного продукта. Название «партизанский» оправдано, возможно, и по той причине, что не только потребители не осознают воздействие со стороны рекламодателей, но и конкурентам сложно отследить акции партизанского маркетинга и вовремя им противодействовать.

Основателем нового течения считают Джея Конрада Левинсона, одного из авторов образа ковбоя для рекламы сигарет «Мальборо» 50-х г.г., в восьмидесятых Д.К.Левинсон разработал концепцию партизанского маркетинга. Для life placement (LP) и партизанского маркетинга характерно функционирование непосредственно в среде целевой аудитории (ср. считается, что только 10% телевизионной рекламы ориентировано на целевую аудиторию [3]). LP отличается от традиционных носителей коммуникаций, носителем информации в LP может стать граффити, тротуар, взлетно-посадочная полоса, крыша здания, которую видно с самолета, статья, забор, зеркало, дно лунки для гольфа или бассейна, спичечный коробок, багажная лента в аэропорту, тело человека, которое в качестве рекламоносителя продается по частям через Интернет, памятник на главной площади города, ночное небо, обратная сторона чека, наклейка на одежде и т.д. – любой из предметов, окружающих человека в реальной жизни.

Одним из классических примеров продвижения товара с помощью партизанского маркетинга стала акция, проведенная компанией Sony Ericsson в 10 крупнейших американских городах. Специально нанятые актёры, разыгрывали из себя туристов, прогуливающих по центральным площадям. Промоутеры просили прохожих сфотографировать их, вместо фотоаппарата используя мобильник. Щелчок - и на экране телефона моментально появляется фотография отличного качества. Тем самым удалось не только представить продукт, но и продемонстрировать возможности его применения [12].

Buzz-маркетинг, Buzz-коммуникации и Word-of-mouth advertising - инструмент коммуникационного маркетинга, при котором информация распространяется путем личного общения потребителей. Для обозначения этого явления применяется целый ряд, по сути, синонимичных терминов – НВМК (неформальные вербальные маркетинговые коммуникации) [11, с. 270], слухи, молва, реклама «из уст в уста», «сарафанное радио», Word-of-mouth advertising, WOM-коммуникации, «изустная реклама», buzz-маркетинг, buzz-коммуникации, buzz-реклама, вирусный маркетинг, изустный маркетинг. Наиболее употребительный термин в англоязычной специальной литературе – buzzmarketing [17]. Строго говоря, несмотря на название, это не реклама, не маркетинг в его традиционном понимании; будем рассматривать buzz-маркетинг как один из новых инструментов коммуникационного маркетинга. Когда говорят о вирусном маркетинге, имеется в виду разновидность buzz-маркетинга с использованием сети Интернет. Таким образом, вирусный маркетинг одновременно является и частью buzz-маркетинга, и частью Интернет-маркетинга, или, как его еще называют, виртуального маркетинга.

Интересный ход придумали специалисты ростовского рекламного агентства Дизайн-Арт. Генерирующей основой buzz стала креативная акция SP с названием «Ностальгия». Она заключалась в том, что пиво «Жигулевское» продавалось по «советской» цене – 37 копеек за пол-литровую бутылку. Интенсивные buzz коммуникации горожан заставили и СМИ обратиться к этой теме, причем абсолютно бесплатно. Таким образом, креативное решение превратило обычный, по сути, сэмплинг в событие международное: информация о нем появилась не только в региональных, но и в национальных СМИ, и даже в международных (акция была упомянута в одной из передач BBC).

Мобильный маркетинг – новый инструмент маркетинговых коммуникаций, использующий в качестве средства распространения информации мобильные телефоны. Специфика мобильного маркетинга, виды и способы взаимодействия с потребителем посредством мобильной связи позволяют считать мобильный маркетинг новым инструментом маркетинговых коммуникаций, а мобильную связь новым средством распространения рекламы, наряду с телевидением, радио, прессой, наружной рекламой и т.п.

Мобильные телефоны позволяют взаимодействовать с потребителем не только посредством SMS, MMS, WAP, но и GPRS, EDGE, WiFi, что значительно расширяет возможности мобильного маркетинга: потребитель через мобильный телефон получает доступ к Интернет-ресурсам, а рекламодатели, размещающие рекламу в Интернет, через мобильный телефон получают доступ к потребителям. Специалисты прогнозируют увеличение количества мобильных телефонов, в том числе смартфонов и КПК, что в свою очередь расширит целевые аудитории и возможности мобильного маркетинга, сделает его более рентабельным. К преимуществам мобильного маркетинга относят интерактивность, постоянную доступность, распространенность, персонализированность обращения, эффект новизны. «Мобилизация» населения по экономическим причинам идет быстрее, чем компьютеризация.

Тизер. Особое место в системе маркетинговых коммуникаций занимают тизинговые кампании. Самые яркие тизинговые кампании в последнее время – продвижение Билайн и МТС. Тизер (англ. teaser «дразнилка, завлекалка») – рекламное сообщение, построенное как загадка, содержащее часть информации о продукте, но никак рекламируемый товар не называющее. Тизеры обычно появляются на раннем этапе продвижения товара и служат для создания интриги вокруг него [13].

Арома-маркетинг (sense-маркетинг, сенсорный маркетинг, обонятельный маркетинг) – инструмент коммуникационного маркетинга, используемый с целью усиления воздействия на потребителя путем увеличения количества каналов сенсорного воздействия на потребителя с целью повышения уровня продаж. По информации сайта byliner.ru [6], за рубежом арома-маркетинг существует уже более 20 лет, для России же это направление новое, тем не менее, сегодня это отдельный бизнес, и на российском рынке существует пять компаний, специализацией которых является арома-маркетинг, среди которых «Кема Клуб», «Нижегородский Регион», «Аромамедиа», проект «Бизнес-ароматизация» компании «Сервис Плюс».

Арома-маркетинг к существующим визуальным и аудиоканалам воздействия на потребителя добавляет обонятельный. Это увеличивает число «валентностей» бренда, усиливая его влияние на потребителя. Считается, что аромат, действуя на подсознание человека способен акцентировать внимание потребителя на товаре в местах его продажи, стимулировать покупки товара. Запах действует на подсознание, и человек может не ощущать, что на него оказывают воздействие иногда более мощное, чем с помощью обычных рекламных средств. Так замечено, запах выпечки привлекает в заведение больше клиентов, что вывеска или промоутер у входа. Важность арома-маркетинга обусловлена физиологическими особенностями восприятия человеком окружающей действительности. Запахи способны устанавливать устойчивые ассоциативные связи с брендом, что увеличивает запоминаемость брендов, основанную на эмоциях. Эта способность запахов – устанавливать устойчивые эмоциональные ассоциативные связи с чем-либо – не раз находила отражение в художественной литературе и даже получила особое название – «феномен Пруста». Запах это не только механизм воспоминания, но и средство формирования определенного физиологического состояния, поведения, настроения. Известно (и доказано с помощью научных экспериментов), что запахи могут расслаблять, стимулировать умственную, творческую и физическую деятельность, увеличивать работоспособность, снимать агрессию, повышать сосредоточенность и внимание, увеличивать аппетит повышать коммуникативные возможности. и т.п. Многие из этих «способностей» запахов находят применение в коммерческой сфере.

Практический опыт использования арома-маркетинга и исследования, проведенные по результатам внедрения арома-маркетинга на торговых предприятиях, подтверждают его эффективность. Так, использование ароматизаторов рядом с указателями кофеен в супермаркете, по мнению владельца сети кофеен «Карамель» О.Брагаря, увеличило количество посетителей в 1,5 раза. В Италии летом 2006 года применялась ароматизация точек продаж ветчины в вакуумной упаковке, не имеющей собственного запаха. В результате, рост продаж составил более 300%.

По статистике, в результате использования приятных запахов пребывание покупателей в магазинах увеличивается на 16%, готовность покупать – на 15%, импульсивные покупки – на 6%. Запах хвои и мандаринов способен повысить уровень предновогодних продаж на 22%. Аппетитный аромат заставляет покупателей задерживаться в отделе в среднем на 11 мин. дольше, что увеличивает уровень продаж на 5–6% [14]. Актуально использование ароматов и при сезонном снижении продаж. Исследование, проведенное в сети супермаркетов показало, что сезонное снижение продаж в пяти ароматизированных магазинах на 2% меньше, чем в контрольных. При использовании арома-полиграфии потребитель усваивает на 26% больше текстовой информации [16]. «В ресторанах, использующих воздействие на обоняние посетителей, средний чек может быть на 30% больше», – убежден Николас Каро, со-директор агентства Capital Research Group (CRG, консалтинг в области брэндинга и разработок торговых марок) [1].

В арома-маркетинге можно выделить несколько направлений – арома-маркетинг в мерчандайзинге, арома-полиграфия, арома-брендинг, арома-маркетинг в VTL.

В настоящее время арома-маркетинг используется ресторанами, кафе, магазинам одежды, ювелирными салонами, бизнес-центрами, офисами, салонами красоты, фитнес-клубами, бо-

улингами, бильярдными, супермаркетами, парфюмерными магазинами, автосалонами и т.д. Ароматизируются и сами товары: автомобили, кожаные изделия, одежда, и реклама товаров: сувенирная реклама, печатно-полиграфическая и журнальная реклама.

Нередко, и мы уже частично касались этого вопроса, при разработке продвижения специалисты используют некий микс, соединяющий в себе различные новые инструменты маркетинговых коммуникаций. Соединение различных технологий в рамках одного проекта – довольно распространенная практика, позволяющая повышать эффективность проведенной акции. При этом мы можем говорить о возникновении новых синтетических инструментов маркетинговых коммуникаций. Особенность всех новых инструментов маркетинговых коммуникаций – тяготение к комплексности, синтетичности. Разрабатывая технологию акции, планируя ее, специалист по продвижению, как правило, использует в комплексе сразу несколько инструментов маркетинговых коммуникаций – основных и синтетических, креативных и стандартных.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Аленушкин Д.* Мировой опыт ароматизации // Материалы портала «ByLiner: Маркетинговые решения» <http://www.byliner.ru>. Апрель 2007.
2. *Бурханшина Д.* В России обратили внимание на Entertainment-маркетинг // Советник. 2002. № 2(74).
3. *Васюнин И.* Партизаны в метро // Материалы сайта «Мультимедийные презентации» http://presentation.ru/articles/guerrilla_marketing_11_04_06.html
4. *Виноградова Е.* Агрессивный маркетинг // Материалы официального сайта консалтинговой компании «iTeam» http://www.iteam.ru/publications/marketing/section_28/article_1387/
5. Мадридский отель отдали на растерзание страдающим от стресса испанцам // Материалы информационного портала «Newsru» <http://newsru.com>. 05.07.2007.
6. Материалы портала «ByLiner: Маркетинговые решения» // <http://www.byliner.ru>
7. Не продается вдохновение, но покупается легко // Advertising Age. 06.12.2004.
8. *Обухова Я.* Провокационный маркетинг // Справочник рекламных фирм, товаров и услуг «Медиа Пилот Online» <http://mpilot.ru/analytics-view-1006.html>. 27.02.2007.
9. Официальный сайт холдинга «Next Media Group» // <http://www.nextmedia.ru>
10. *Прингл Х. Томпсон М.* Энергия торговой марки. СПб.: Питер, 2001.
11. *Ромат Е.В.* Реклама. СПб.: Питер, 2002.
12. *Сокиркин А.* Маркетинговый спектакль // Материалы портала «ByLiner: Маркетинговые решения» <http://www.byliner.ru>
13. Тизер: Материал из Википедии – свободной энциклопедии // <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D0%B8%D0%B7%D0%B5%D1%80>
14. *Ушакова В.* Запах маркетинга // Материалы портала «ByLiner: Маркетинговые решения» <http://www.byliner.ru>
15. Федеральный Закон «О рекламе» от 3 марта 2006 № 38-ФЗ
16. *Черкасов А.* Арома-маркетинг: сделай прибыль ароматной // Материалы портала «ByLiner: Маркетинговые решения» <http://www.byliner.ru>
17. *Hughes M.* Buzzmarketing: get people to talk about your stuff. N.Y.: Portfolio, 2005.

ПОПОВ В.Г.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЪЕКТА В ПРОЦЕССЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Вопросы отнесения той или иной информации к рекламе, регулируемой государством, необходимость отграничения рекламной информации от нерекламной, всегда были дискус-

сионной темой у специалистов. Попытаемся уточнить, что является объектом с точки зрения государственного регулирования рекламной деятельности.

Требования, предусмотренные базовым документом, регулирующим рекламную деятельность – ФЗ «О рекламе», не распространяются, в частности, на:

- политическую рекламу;*
- объявления физических лиц, не связанные с осуществлением предпринимательской деятельности,
- информацию, раскрытие которой обязательно в соответствии с нормативными правовыми актами,
- справочно-информационные и аналитические материалы,
- сообщения органов государственной и муниципальной власти, если они не содержат сведений рекламного характера и не являются социальной рекламой,
- информацию о потребительских свойствах товара, его изготовителя, размещаемую на упаковке этого товара, а также иные элементы оформления товара [5, ст. 2].

Отграничить на практике объявления физических лиц, не связанные с предпринимательской деятельностью от собственно коммерческой рекламы в рамках полномочий, возложенных на антимонопольные органы, на которые и возложен контроль за соблюдением требований законодательства о рекламе, не всегда представляется возможным.

В качестве одного из основных аргументов противников государственно – административных методов регулирования рекламной деятельности, предлагается несовершенство понятийного аппарата действующих норм законодательства. К важнейшим дифинициям, введенным ФЗ «О рекламе», относится определение понятия «реклама». Вопросы отнесения той или иной информации к рекламе являются ключевыми в процессе регулирования рекламной деятельности. В целях такого регулирования принято, что «реклама – информация, распространенная любым способом, в любой форме и с использованием любых средств, адресованная неопределенному кругу лиц, и направленная на привлечение внимания к объекту рекламирования, формирование или поддержание интереса к нему и его продвижение на рынке» [5, ст. 3]. Мы не случайно поставили индексы над отдельными частями этого определение, полагая, что только при наличии всех составляющих, можно говорить о том, что та или иная реклама подпадает под действие государственного регулирования.

Вместе с тем, к рекламе, на которую распространяются требования законодательства, нельзя относить обязательную для распространения информацию. В соответствии со ст. 9 ФЗ «О защите прав потребителей»: «изготовитель (исполнитель, продавец) обязан довести до сведения потребителей фирменное наименование (наименование) своей организации, место ее нахождения (юридический адрес) и режим ее работы. Продавец (исполнитель) размещает указанную информацию на вывеске» [4, ст. 9].

Однако, вывески, имеющие дополнительную информацию о товарах и услугах, в том числе невербальную, должны быть, на наш взгляд, напрямую отнесены к сфере применения норм законодательства о рекламе. Логичным, на наш взгляд, будет предположить, что к вывескам, которые не содержат одного из обязательных компонентов, в соответствии со ст.9 Закона РФ «О защите прав потребителей», также могут применяться нормы законодательства о рекламе.

К рекламе не будет относиться информация о приеме на работу или утрате документов, о смене местонахождения фирмы. Данная информация призвана формировать интерес, но не содержит другого признака рекламы – не способствует реализации товаров. Если же фирма занимается рекрутинговой деятельностью, ее объявления о приеме на работу следует рассматривать как рекламу услуг этой фирмы.

Не рассматривается в качестве коммерческой рекламы также публикация в СМИ телепрограммы. Понимание содержащегося в определении понятия «реклама» термина «неопределенный круг лиц» также не всегда воспринимается однозначно. Так, существует мнение, что

* В настоящее время в России не принято кодифицированного акта, призванного регулировать политическую рекламу. Отдельные положения требований, предъявляемых к политической рекламе, содержатся в законодательстве о выборах. На практике, кандидаты – предприниматели на тот или иной выборный пост, пытаются рекламировать себя, свое производство, продукцию, совмещая такую коммерческую рекламу с рекламой политической. Такая реклама будет считаться, как правило, политической, и к ней уже не могут быть применены требования, предъявляемые государством к коммерческой рекламе. Значит, в период выборов, теоретически, можно будет прорекламировать в том числе и товары, на рекламу которых наложены ограничения.

в случае указания акционерным обществом в СМИ того, что «по итогам года, общее собрание акционеров решило выплатить повышенный размер дивидендов в сумме ___(сумма)___ на одну обыкновенную акцию. Выплаты будут произведены по адресу _(адрес)_, может являться рекламой самого акционерного общества. Доводы, что эта информация предназначена для совершенно определенного круга лиц – акционеров, не могут быть признаны убедительными, так как такая информация, опубликованная в общедоступном СМИ, может привлечь не только фактических, но и потенциальных акционеров общества.

Кроме того, в законодательном определении понятия «реклама» не указано, что это должна быть обязательно оплачиваемая форма информации. Таким образом, факт оплаты не является критерием отграничения рекламной информации от нерекламной. Именно отсутствие в определении понятия «реклама» ссылки на возмездность распространяемой информации, «ставят в вину» законодателям многие представители бизнес – сообщества. Следует учитывать и то, что нередко рекламодатель, рекламопроизводитель и рекламораспространитель могут быть одним и тем же лицом. Вместе с тем, введение критерия платности для определения рекламной информации может послужить причиной существенного увеличения доли «теневых» расчетов за размещение рекламы, поскольку искусственно будет создана ситуация, когда доказать факт оплаты будет равносильным доказать рекламную суть материала. Необходимо также иметь в виду, что получение оплаты за размещение рекламы является правом, а не обязанностью рекламораспространителя, равно как и получение оплаты рекламопроизводителем, рекламораспространителем за свой труд.

Одним из условий размещения рекламы является то, что реклама должна быть распознаваема потребителями (читателями) непосредственно в момент ее представления независимо от формы или от используемого средства распространения (см.: [5, ст. 16]). Потребитель должен быть проинформирован том, что информация является рекламной. Поэтому абсолютно нелегитимными являются разного рода значки, символы, предоставляющие, по мнению редакций СМИ, информацию о рекламном характере материала. Как правило, расшифровка значения каждого из них дается в конце последней страницы печатного издания, а не «непосредственно», да и сами по себе эти символы не носят унифицированного характера для всех изданий. Требования, предусматривающие обязательность отграничения рекламной информации от нерекламной, а также само определение понятия «реклама», тесно связаны с положениями, запрещающими распространять скрытую рекламу. При этом, на наш взгляд, если на бытовом уровне под скрытой рекламой понимается именно «заказная» журналистика, то нормы государственного регулирования (законодательство) относят к скрытой рекламе ту, которая, «скрыта» лишь посредством использования специальных видеовставок (двойной звукозаписи, посредством так называемого «25» кадра) и иными способами (см.: [5, ч. 9, ст. 5]). Исходя из определения, указанного в ст.2 ФЗ «О рекламе», не является обязательным признаком рекламы также и наличие в ней определение способа контакта с ней. Корпоративная, или имиджевая, реклама, как правило, не содержит подобных реквизитов, но, вследствие этого, не перестает восприниматься именно как реклама.

Вопрос отнесения той или иной информации к рекламе, решается в каждом конкретном случае отдельно с учетом всех возможных обстоятельств, целей, а также контекста ее размещения.

Таким образом, как и любое другое междисциплинарное определение, определение понятия «реклама», установленное в ФЗ «О рекламе», имеет свои недостатки и преимущества.

К основным недостаткам, на наш взгляд, следует отнести то, что законодатель не разграничил непосредственно рекламу от деятельности по управлению имиджем (Public Relations), поставив в сложные условия сотрудников пресс-служб компаний, которым в своей работе необходимо учитывать множество требований, не относящихся напрямую к их роду деятельности. Также не разделены понятия собственно рекламы от различного рода промоушн-акций.

К положительным сторонам определения следует отнести то, что в виду отсутствия критерия «платности», определение дает государству одну из эффективных и реальных возможностей борьбы с так называемой «заказной экономической журналистикой».

На основании изложенного, можем сделать определённые выводы.

Реклама как феномен, является комплексным, междисциплинарным понятием. Споры вокруг определение понятия «реклама» в целях регулирования рекламной деятельности ведутся исходя из целей заинтересованных участников: с одной стороны – получение выгоды,

что объективно адекватно целям любого бизнеса и само по себе не может рассматриваться как нечто противоправное, с другой стороны – защиты потребителей, которые имеют право на то, чтобы рекламная информация была отграничена от нерекламной.

Введение дефиниции «платности» рекламной информации возможно только во взаимосвязи с рассмотрением следующих вопросов:

а) установления цивилизованных рыночных отношений, имея в виду беспристрастность и неангажированность органов по саморегулированию рекламной деятельности в вопросах борьбы с заказной коммерческой журналистикой. Такая ситуация подразумевает определенную степень консенсуса участников рекламного рынка.

б) наделения антимонопольных органов правом проводить оперативно-следственные мероприятия не только в рамках контроля за соблюдением требований законодательства о рекламе, но и антимонопольного законодательства. Последнее не является консенсом для большинства высокоразвитых стран, где государственные органы, уполномоченные проводить дела по признакам подобных нарушений, при наличии в своей структуре следственных подразделений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Всеволожский К.В., Мединский В.Р. Правовые основы коммерческой рекламы. М., 1998.
2. Европейская конвенция о трансграничном телевидении // <http://www.consultant.ru>
3. Методика проведения экспертизы рекламы / Под ред. П.В. Крючковой. М., 2001.
4. Федеральный Закон «О защите прав потребителей» от 07.02.1992 № 2300-1-ФЗ (в ред. Федеральных законов от 09.01.1996 № 2-ФЗ, от 17.12.1999 № 212-ФЗ, от 30.12.2001 № 196-ФЗ, от 22.08.2004 № 122-ФЗ, от 02.11.2004 № 127-ФЗ, от 21.12.2004 № 171-ФЗ, от 27.07.2006 № 140-ФЗ, от 16.10.2006 № 160-ФЗ) // <http://www.consultant.ru>
5. Федеральный Закон «О рекламе» от 13.03.2006 № 38-ФЗ // <http://www.consultant.ru>
6. Федеральный Закон «О средствах массовой информации» от 27.12.1991 № 2124-1-ФЗ (в ред. Федеральных законов от 13.01.1995 № 6-ФЗ, от 06.06.1995 № 87-ФЗ, от 19.07.1995 № 114-ФЗ, от 27.12.1995 № 211-ФЗ, от 02.03.1998 № 30-ФЗ, от 20.06.2000 № 90-ФЗ, от 05.08.2000 № 110-ФЗ, от 04.08.2001 № 107-ФЗ, от 21.03.2002 № 31-ФЗ, от 25.07.2002 № 112-ФЗ, от 25.07.2002 № 116-ФЗ) // <http://www.consultant.ru>

ПОТОПАХИН В.А., ВОЛОХОНСКИЙ Ю.Н.

ФОРМАЛИЗАЦИЯ ДИНАМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ РАЗВИТИЯ КРЕДИТНЫХ СОЮЗОВ

В работах [7, 5, 4, 3] рассмотрены основные качественные особенности развития на современном этапе кредитных союзов (КС) России. Вместе с тем, в них отсутствует математический аппарат, позволяющий осуществлять динамический анализ, прогнозирование, а также построить технологию эффективного управления КС на основе использования методов теории управления

Рассмотрим применение математических моделей для исследования динамического поведения отдельных КС с целью их применения для построения технологий анализа, прогнозирования, эффективного управления кредитными союзами.

В наибольшей степени развитие кредитных союзов как сложных систем позволяет описать системно-динамический метод, эффективно используемый для систем различной природы с учетом в общем случае нелинейных взаимодействий между элементами системы [8, 9, 6]. Рассмотрим применение метода системной динамики для построения модели отдельного кредитного союза [3, 6].

Для реализации целей считаем КС сложной системой, состоящей из семи взаимосвязанных функциональных блоков: формирования численности пайщиков, формирования прибыли, раз-

вития, образования, социальной помощи, резерва, страхования. Поведение каждого из блоков характеризуется параметром состояния $\Pi_i(t) (i=1 \div 7)$, являющегося функцией времени t .

Применим метод системной динамики для построения моделей функционирования отдельных блоков и кредитного союза в целом.

Блок формирования численности кредитного союза

Для расчета численности членов кредитного союза используем уравнение

$$\frac{dQ}{dt} = VQ + VQ^+ - VQ^-$$

из которого следует, что изменение во времени числа членов кредитного союза происходит вследствие процесса внутри кредитного союза – VQ , а также в результате прибытия в кредитный союз пайщиков и убытия из него со скоростями соответственно $VQ^+(t)$ и $VQ^-(t)$.

Поскольку основными целями кредитного союза является удовлетворение потребностей пайщиков, которые зависят от приходящихся на одного члена кредитного союза величин:

капитала $\frac{K(t)}{Q(t)}$ сбережений $\frac{CB(t)}{Q(t)}$, ссуд $\frac{CC(t)}{Q(t)}$, затрат на повышение образовательного уровня $\frac{OBR(t)}{Q(t)}$, социальной помощи $\frac{COЦ(t)}{Q(t)}$, затрат на развитие кредитного союза $\frac{Разв(t)}{Q(t)}$, то полагаем,

что увеличение названных удельных параметров приводит к увеличению численности со скоростью

$$VQ = V \left\{ \alpha_{ч,к} \frac{K(t)}{Q(t)} + \alpha_{ч,сб} \frac{CB(t)}{Q(t)} + \alpha_{ч,сс} \frac{CC(t)}{Q(t)} + \alpha_{ч,обр} \frac{OBR(t)}{Q(t)} + \alpha_{ч,соц} \frac{COЦ(t)}{Q(t)} + \alpha_{ч,разв} \frac{Разв(t)}{Q(t)} \right\}.$$

Поскольку выход из числа пайщиков зависит только от их естественного желания, то этот процесс характеризуем заданной функцией времени t

$$VQ^-(t) = VQ_{ест}^-(t).$$

Внешний приток пайщиков в кредитный союз полагаем состоящим из двух частей – самостоятельно вступивших в члены кредитного союза $-VQ_{ест}^+(t)$, и привлеченных $-VQ_{в}^+$ в результате проведения разъяснительной работы, рекламных и других мероприятий.

$$VQ^+(t) = VQ_{ест}^+(t) + VQ_{в}^+(t)$$

Блок формирования прибыли кредитного союза

В данном блоке учитываются процессы привлечения в кредитный союз финансовых средств за счет вкладов пайщиков, других юридических и физических лиц не являющихся членами кредитного союза (ассоциированные члены кредитного союза), кредитов, получаемых от финансовых организаций $VСБ^+$, использование сбережений внутри кредитного союза путем выдачи ссуд, формирование других активов и получение по ним выплат $VСБ$, уменьшением сбережений за счет выхода пайщиков из кредитного союза $VСБ^-$, изъятия своих сбережений ассоциированными членами кредитного союза, выплат за кредиты внешним финансовым организациям. Для описания данных процессов используется уравнение

$$\frac{dПП}{dt} = VСБ^+ + VСБ - VСБ^-$$

При этом приток финансовых средств в кредитный союз $VСБ^+$ определяется процессами увеличения сбережений $VСБ_{ест}^+$ за счет естественного желания пайщиков и ассоцииро-

ванных членов кредитного союза увеличивать доходы, а также управляемого привлечения средств пайщиков, ассоциированных членов кредитного союза, внешних финансовых организаций VCB_U^+ в связи с необходимостью достижения заданных целей развития кредитного союза, то есть

$$VCC^+ = VCB_{ect}^+ + VCB_U^+.$$

В процессе функционирования кредитного союза осуществляется использование сбережений пайщиков, ассоциированных членов кредитных союзов, внешних кредитов для выдачи займов пайщикам $-VCB_{CC}$, формирование других активов $-VCB_{др,акт}$, а также осуществляются выплаты с процентными начислениями по предоставленным ссудам $-VCB_{CC(\%)}$ и за счет использования других активов $-VCB_{др,акт(\%)}$. Данный процесс описывается следующим уравнением

$$VCB = -VCB_{CC} - VCB_{др,акт} + VCB_{CC(\%)} + VCB_{др,акт(\%)},$$

В выражении (6) слагаемые $CB_{н.ср}^-(t), CB_{ас.ср}^-(t)$ равны нулю до моментов времени t_{j*} , в которые возможно изъятие сбережений основными и ассоциированными членами кредитного союза в соответствии с заключенными договорами.

Блок развития кредитного союза

Данный блок характеризует изменение во времени средств фонда развития – $Разв(t)$ используемого для внедрения новой техники, информационных технологий, обеспечивающих рост производительности труда и повышение уровня управления кредитным союзом (за счет средств $-\alpha_{разв,техн} ТЕХН(t)$), повышения образовательного уровня членов кредитного союза – средства $-\alpha_{разв,обр} * ОБР(t)$, оказания социальной помощи пайщикам – средства $-\alpha_{разв,соц} СОЦ(t)$.

При этом для увеличения объема фонда развития кредитного союза используется определенная часть прибыли кредитного союза $-\alpha_{разв,пр} ПР(t)$.

Общее уравнение динамики фонда развития имеет вид:

$$\frac{dРазв}{dt} = VРазв + VРазв^+$$

где $VРазв$ – величина изменения средств фонда в результате взаимодействия процессов внутри кредитного союза. Она находится в соответствии с зависимостью

$$V_{разв} = V \{ \alpha_{разв,пр} ПР(t) - \alpha_{разв,техн} ТЕХН(t) - \alpha_{разв,обр} ОБР(t) - \alpha_{разв,соц} СОЦ(t) \} \quad (8).$$

Привлечение внешних средств в фонд развития кредитного союза $-VРазв^+$ возможно в результате участия кредитного союза в разработке и реализации программ, грантов, связанных с развитием движения кредитных союзов на международном уровне и уровне субъектов РФ. Таким образом, считаем $VРазв^+$ заданной управляющей функцией, выбор которой может позволить кредитному союзу повысить возможности достижения его целей развития.

Блок образования кредитного союза

Для расчета динамики средств, используемых на повышение образовательного уровня членов кредитного союза $ОБР(t)$, используем следующее уравнение

$$\frac{dОБР}{dt} = VОБР + VОБР^+$$

При этом слагаемое $VОБР$, характеризует использование собственных средств кредитного союза. Полагаем, что для роста образовательного уровня кредитного союза выделяется часть средств $\alpha_{обр,разв}$ из фонда развития $Разв$, то есть имеем:

$$VОБР = V \{ \alpha_{обр,разв} Разв(t) \}.$$

Увеличение средств и рост образовательного уровня пайщиков кредитного союза за счет внешних финансовых ресурсов является управляющей функцией вида

$$VOBP^+ = VOBP_u^+$$

и может использоваться руководством кредитного союза для достижения уставных целей.

Блок социальной помощи кредитного союза

Описание динамики фонда социальной помощи членам кредитного союза осуществляется уравнением

$$\frac{dCOЦ}{dt} = VCOЦ + VCOЦ^+$$

в котором принимается, что на социальную помощь используются части средств из фонда развития $\alpha_{соц,разв} Pазв(t)$, прибыли от деятельности кредитного союза $\alpha_{соц,пр} ПП(t)$, то есть

$$VCOЦ = V\{\alpha_{соц,разв} Pазв(t) + \alpha_{соц,пр} ПП(t)\}$$

Кроме того, внешние ресурсы могут поступать из специальных фондов социального развития, формируемых на региональном, государственном, межгосударственном уровнях и являются управляющей функцией.

$$VCOЦ^+ = VCOЦ_u^+$$

Блок резерва кредитного союза

Динамика развития фонда резерва в процессе функционирования кредитного союза описывается уравнением

$$\frac{dPез}{dt} = VPез$$

где функция $VPез$, характеризующая скорость изменения фонда резерва, имеет вид

$$VPез = V\{\alpha_{рез,сс} СС(t) + \alpha_{рез,пр} ПП(t)\}.$$

Блок страхования сбережений кредитного союза

Общее уравнение, характеризующее динамику фонда страхования, имеет вид аналогичный (15)

$$\frac{dСТP}{dt} = VСТP$$

$$VСТP = V\{\alpha_{стп,сб} СБ(t) + \alpha_{стп,пр} ПП(t)\}.$$

В выражении (18) первое слагаемое учитывает долю фонда страхования, определяемую сбережениями ($СБ$), второе – отчисление от прибыли на страхование сбережений.

Система уравнений (1) – (18) является математической моделью, описывающей динамическое поведение кредитного союза, как сложной системы из семи основных взаимосвязанных блоков.

Предложенная в работе динамическая модель реализована для ряда отдельных кредитных союзов Ростовской области, Южно-Российской Ассоциации кредитных союзов (в предположении что ассоциация состоит из большого числа КС – до 50, но для ассоциации в целом используется агрегированная модель аналогичная модели отдельного КС (1)-(18), а коэффициенты агрегированной модели получаются осреднением параметров КС, входящих в ассоциацию) для анализа, прогнозирования развития (на период 2000–2015 гг.) [1, 2].

ЛИТЕРАТУРА

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

ПРИЛУКОВ А.Н.

КОНЦЕПЦИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО МИНЕРАЛОПОЛЬЗОВАНИЯ КАК ОТРАЖЕНИЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ И КОРПОРАТИВНО-ОТРАСЛЕВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Особенностью и одной из ключевых проблем современной российской экономики является преобладание в ней ресурсной составляющей. В ряде российских регионов ресурсный сектор в значительной мере определяет специфику экономики, делая её несбалансированной и отличающейся повышенной восприимчивостью к колебаниям рыночной конъюнктуры в отношении тех сырьевых ресурсов, на добыче и реализации которых основывается региональная экономика. Вдобавок к выраженной конъюнктурной нестабильности подобная специализация оказывается перманентным фактором, тормозящим экономическое развитие соответствующей территории.

Кажущимися очевидными направлениями решения обозначенных проблем являются, во-первых, дальнейшее снижение издержек производства и за счёт этого повышение конкурентоспособности продукции минерально-сырьевых отраслей и, во-вторых, диверсификация деятельности предприятий и в целом региональной экономики.

Однако оба названные направления не дают гарантированного решения проблем. Первое – в силу существующих объективных ограничений для повышения рентабельности производства, определяемой текущим состоянием применяемых техники и технологий, природно-географическими особенностями территорий, на которых располагаются предприятия, степенью развитости территориальной инфраструктуры и другими факторами. Второе – из-за постоянно присутствующей ограниченности ресурсов, необходимых для создания новых производств и поддержания их в активном состоянии.

Ещё одним, долго остававшимся в резерве направлением является поиск оптимальных вариантов организации процессов производства, реализации и использования минерального сырья. Благодаря правильно выбранным и своевременно осуществлённым организационным преобразованиям нередко удаётся сохранить, а при благоприятном исходе и укрепить существующий ресурсный и производственный потенциал.

Выбор последнего из названных направлений решения проблем при всей своей заманчивости сопряжён с реальными трудностями. Часть их связана с особенностями бывшего планового хозяйства, с также с неадекватностью теоретических представлений, которые десятилетиями развивались и уточнялись применительно к реалиям планового хозяйства

Анализ практики организации процессов, связанных с добычей и использованием минерального сырья в современной мировой экономике, позволяет сформулировать вывод о том, что продолжающий использоваться в различных странах отраслевой принцип всё более активно сочетается и даже в значительной мере уступает место корпоративно-региональному. При этом на региональном уровне возникают институционально оформленные либо в определённой степени виртуальные организационные структуры, для которых предложено обобщённое наименование «регионального минералопользования» [6].

Следует отметить, что термин «минералопользование», незаслуженно редко встречающийся в научных и производственных публикациях, в своём существовании уже насчитывает не одно десятилетие. В частности, в совместной работе известных отечественных и зарубежных авторов [8] фигурирует термин «рациональное минералопользование». К сожалению, авторы не дают вводимому понятию однозначного толкования. Более того, в рассматриваемой публикации оно наделено рядом трудно согласующихся между собой смысловых значений, что, естественно, не способствовало популяризации термина.

Идея надлежащим образом организованного, приближающегося к оптимальному освоения и использования минерального сырья – рационального минералопользования – продолжает активно развиваться в трудах известного отечественного учёного Г.В. Секисова. Однако в ряде публикаций этого автора читатель также вынужденно сталкивается с неоправданной широтой смысла, вкладываемого в ключевые термины [7, с. 60].

Необходимо отметить, что поиск обобщающих теоретических концепций, адекватно описывающих рассматриваемую предметную область, ведётся в нескольких направлениях. В соответствии с предложенной концепцией рационального недропользования, например, предусматривается «переосмысление приоритетов в области освоения и использования минеральных ресурсов, переход от традиционного сугубо производственного, отраслевого подхода к социально ориентированному, территориально-производственному, обеспечивающему приоритетный учёт интересов населения, проживающего в районе месторождения, получение экономического выигрыша при сохранении экологического равновесия и обеспечении социальных стандартов» [9, с. 7]. По мнению А.С. Астахова, решению рассматриваемого комплекса проблем должно способствовать создание синтетической науки – геэкономике, учитывающей необходимость максимально широкого и разностороннего анализа проблем включения минерально-сырьевых ресурсов в народнохозяйственный оборот, рассмотрения различных аспектов и стадий промышленного вовлечения этих ресурсов в их единстве, взаимовлиянии и взаимосвязи [1, с. 4].

В разработанной отечественными учёными современной классификации горных наук наряду с горным недроведением выделяется раздел горной системологии, включающий в себя теорию проектирования освоения недр, экономику освоения георесурсов, горную экологию и горную информатику [2].

Представляется, что в свете рассматриваемой в настоящей статье проблематики упомянутая классификация оставляет почву для сомнений в отношении своей оптимальности. Поэтому предлагаемое классификацией рассредоточение предметов исследований по означенным рубрикам будет во многих случаях плохим подспорьем в решении стоящих перед экономическими субъектами реальных производственных и коммерческих задач.

Наиболее удачным вариантом для преодоления методологических затруднений является ориентация на представления, которые в предельно сжатой форме вмещает в себя фигурировавший выше термин «минералопользование». В отличие от только что рассмотренных классификационных категорий этот термин обладает достаточной широтой и вместе с тем определённой, когда речь заходит о совокупности предприятий, отраслях и секторах экономики, имеющих непосредственное отношение к производству минерально-сырьевой продукции, её коммерческой реализации, промышленному и сельскохозяйственному использованию.

Некоторые неудобства могут быть вызваны тем, что по отношению к предприятиям, занятым производством или использованием отдельных видов сырья, а также ограничивающим

свою деятельность выбранными процессами производственно-коммерческого цикла, термин «минералопользование» может восприниматься как излишне абстрактный.

Однако необходимо учесть, что действующие в разных странах, в том числе в РФ средние и особенно крупные компании невозможно назвать исключительно горнодобывающими. Например, крупнейший в мире производитель палладия и никеля, один из крупных производителей платины и других металлов, ОАО «ГМК «Норильский никель», в совокупности с дочерними предприятиями занимается поиском, разведкой, добычей, обогащением и металлургической переработкой полезных ископаемых, производством, маркетингом и реализацией драгоценных и цветных металлов. Компания осуществляет обширные социальные программы, а входящие в её структуру градообразующие предприятия участвуют в создании и поддержании социальной, транспортной, энергетической и других видов инфраструктуры на своих «подведомственных» территориях [3, 4].

Подобная ситуация становится особенно наглядной при переходе на региональный либо национальный уровень. Здесь соответствующие процессы при наличии необходимых условий приобретают комплексный, взаимодополняющий и организационно оформленный вид, что является основанием для введения в научный и хозяйственно-управленческий обиход упомянутого выше термина «региональное минералопользование» (РМП).

Как показывает опыт большинства стран-производителей и потребителей минерального сырья, для нормального функционирования системы регионального минералопользования в её составе должен присутствовать ряд основных и вспомогательных блоков, придающих системе функциональную полноту, экономическую стабильность и организационно законченный вид.

В условиях рыночной экономики одним из важнейших общественных институтов и, соответственно, блоков системы РМП является владение и распоряжение землёй, недрами и находящимися в них минеральными ресурсами. С решения этих вопросов обычно начинаются все последующие шаги, ведущие к освоению месторождений и, в конечном счёте, использованию произведённой минерально-сырьевой продукции.

Некоторые из присущих минералопользованию функций, таких как идеологическое и законодательное обеспечение, финансирование, администрирование, контроль и научный анализ, информационное и кадровое обеспечение, а до известных пределов и связь с общественностью, обычно выполняются с помощью общественных институтов и организаций, имеющих в структуре государственного управления. Однако в систему регионального минералопользования названные структурные единицы зачастую входят посредством своих подразделений, специализирующихся на обслуживании минерально-сырьевого сектора экономики и превращающихся, таким образом, в полноправные составные части РМП.

Помимо уже названных с некоторой долей условности в систему РМП должны быть включены блоки, с помощью которых решаются задачи по научно-техническому, технологическому и проектному обслуживанию основных процессов минералопользования, их инфраструктурному обеспечению, а также надзору над соблюдением техники безопасности, производственной санитарии и экологическому мониторингу.

Более оперативных, точных и весомых результатов вполне логично ожидать от исследований, ведущихся на единой методологической основе в рамках специализированного научного раздела, в качестве исходного названия которого может быть предложен термин теория регионального минералопользования. В проводившихся до настоящего момента исследованиях в качестве методологической основы было выбрано взаимодополняющее сочетание двух известных познавательных парадигм – феноменологической и структурной.

В рамках первой рассматриваются проблемы сущности РМП как области человеческой деятельности и совокупности объективно протекающих процессов; возлагаемые на РМП функции и решаемые с его помощью задачи на уровне экономики страны или региона; географические, геологические, макро- и микроэкономические, экологические, социальные, правовые, технические, технологические и другие аспекты, характеризующие РМП как целостный объект. Исследования в рамках второй парадигмы изначально строятся на выявлении разновидностей структуры внутренних частей и внешних объектов, из которых складывается и с которыми взаимодействует РМП как системный объект. Исходя из существующего отраслевого деления народного хозяйства и специализации наук по предметным областям, на одном из

этапов исследования было признано целесообразным выделение следующих составляющих структуры регионального минералопользования:

- а) ресурсной;
- б) ведомственно-отраслевой;
- в) организационной ;
- г) технологической;
- д) экологической;
- е) материально-технической;
- ж) финансово-кредитной ;
- и) информационной;
- к) кадровой;
- л) маркетинговой.

При ближайшем рассмотрении модели регионального минералопользования обнаруживается, что с определёнными оговорками она приложима и к условиям существовавшей в СССР плановой системы хозяйствования. Так, выполняемые в плановой экономике в основном по государственным каналам финансирование, администрирование, а в значительной мере информационное и кадровое обеспечение в условиях рыночной экономики становятся прерогативой самих предприятий либо специализирующихся на этих функциях корпораций и фирм. Однако и в том, и в другом случае в инфраструктурном обеспечении, контроле над соблюдением техники безопасности и экологическом мониторинге активное участие принимают государственные органы и общественные организации. При этом функции, выполняемые некоторыми основными структурными элементами системы, оказываются в условиях двух сопоставляемых экономических систем практически идентичными.

С другой стороны, имеются структурные элементы, характерные именно для рыночной экономики. Так, владение землёй, недрами и минеральными ресурсами, также как и получение доступа к пользованию недрами, оказываются институционально и процессуально оформленными в условиях рынка. При государственном управлении экономикой присутствие этих блоков номинально сохраняется, но их функциональная значимость сводится к минимуму.

Приведённое сопоставление вариантов организации минералопользования в условиях плановой и рыночной экономики должно быть дополнено рассмотрением степени соответствия рассматриваемых отраслей требованиям рыночной экономики. К числу несовместимых с классической рыночной моделью особенностей отраслей минералопользования, в частности, относятся:

- невозобновляемость извлекаемых из недр ресурсов и в связи с этим их особая ценность, принципиально несопоставимая с ценностью большинства других товаров, имеющих неиссякаемые источники воспроизводства;
- локализация ресурсов недр на территориях, неотчуждаемость и сохранность которых защищается суверенными владельцами, как правило, государствами;
- большой объём экологических последствий, нередко неустраняемых, возникающих при добыче и переработке минерального сырья;
- чрезвычайно широкий диапазон минералогических характеристик добываемого сырья, географических и горно-геологических условий производства работ, заставляющих собственников содержимого недр продолжать поиск способов сглаживания дифференциации предприятий по экономическим параметрам их деятельности (так называемой дифференциальной ренты);
- уникальность некоторых видов минерального сырья, представленных единичными обнаруженными на планете месторождениями;
- сложность и многостадийность современных процессов добычи и переработки минерального сырья, требующих сооружения крупных шахт и карьеров, применения громоздких техники и оборудования, взрывчатых веществ и токсичных реагентов;
- труднодоступность и необустроенность многих районов добычи сырья, чем определяется необходимость выполнения больших объёмов не относящихся к основному производству работ по созданию транспортной и других видов инфраструктуры.

Приведённый перечень контрастирует с набором требований, предъявляемых классической рыночной моделью, в состав которых входят: множественность товаропроизводителей и

потребителей; взаимозаменяемость товаров и товарных групп; сопоставимость экономических условий производства различных товаропроизводителей; отсутствие внеэкономического воздействия на производителей и потребителей; неограниченная возобновляемость производства.

Объективности ради следует подчеркнуть, что в мировой горнодобыче имеются достаточно многочисленные примеры, когда реализуется близкая к классической рыночной модели форма производственно-коммерческих отношений. Как правило, это бывает в районах сосредоточения природных либо техногенных запасов платины, золота, серебра, россыпного олова, драгоценных и поделочных камней, каменного угля – то есть минералов, поддающихся извлечению без применения сложных, многозвенных и длительных технологических процессов, громоздких и изощрённых технических средств и сооружений.

Основные продуценты минерального сырья – средние и крупные корпорации и фирмы – далеки от того, чтобы быть полноценными иллюстрациями рыночной модели. Достаточно сказать, что во внутрикорпоративных отношениях, в которых участвуют дочерние фирмы и иерархически соподчинённые структурные подразделения, преобладают правила единоначалия, планирования предстоящей деятельности и жёсткого контроля над реализацией планов – то есть то, что характерно для плановой экономики.

Тем не менее, корпорации и фирмы, в том числе крупные, являются участниками рыночных отношений в их современной, существенно усложнённой по сравнению с классической моделью, форме. Проявляющийся внешне рыночный статус корпораций и фирм выражается в их административной независимости; самостоятельном выборе видов, стратегии и тактики деятельности; участии в транзакциях на национальных и мировых рынках фондов, информации, сырья, финансов, рабочей силы, товаров и услуг.

Забота многих промышленно развитых и развивающихся стран-продуцентов минерального сырья о соблюдении национальных интересов при использовании имеющегося в их распоряжении минерально-сырьевого потенциала выражается в создании структур, выполняющих на государственном и региональном уровнях обслуживающие и координирующие функции по отношению к процессам минералопользования. В традиционно рыночных странах, обладающих полным циклом производства, реализации и использования минерального сырья, таких как Австралия, Великобритания, Канада, ФРГ, ЮАР и других, организационными структурами, которые обозначены термином «региональное минералопользование», охватываются как непосредственные участники соответствующих процессов – геологоразведочные, строительные, горнодобывающие, транспортные, перерабатывающие, землеустроительные, энергопроизводящие предприятия, – так и обеспечивающие эти процессы подсистемы, занятые поддержанием отношений собственности, законодательным, информационным, научным обеспечением и другие. Конкретный состав подобных информационно-координирующих организаций определяется особенностями сырьевого и промышленного потенциала территорий, однако, как правило, в число их функций не входят производство либо директивное управление процессами минералопользования, что остаётся прерогативой предприятий и организаций – непосредственных участников этих процессов.

Следует отметить, что организационные структуры, подобные описанной, создаются и в реформируемой российской экономике. Например, в соответствии с постановлением Правительства РФ от 6.04.2004 г. № 171 в функции Федерального агентства по недропользованию вошли [5]:

- а) организация работ по воспроизводству минерально-сырьевой базы и её рациональному использованию;
- б) проведение геологического изучения недр на территории РФ и её континентальном шельфе;
- в) ведение федерального и территориальных фондов геологической информации о недрах, а также банка данных по вопросам недропользования;
- г) управление федеральным имуществом в сфере недропользования, в том числе управление государственным фондом недр;
- д) осуществление полномочий собственника в отношении необходимого для обеспечения исполнения функций федеральных органов государственной власти федерального имущества;

е) ведение государственного кадастра месторождений и проявлений полезных ископаемых, государственного учёта работ по геологическому изучению недр, участков недр, предоставленных для добычи полезных ископаемых, а также для целей, не связанных с их добычей, и включение их в государственный реестр, ведение государственного баланса запасов полезных ископаемых, осуществление мониторинга состояния недр;

ж) предоставление права пользования недрами;

и) оказание государственных услуг, связанных с проведением:

– геолого-экономической и стоимостной оценки месторождений полезных ископаемых и участков недр;

– государственной экспертизы запасов полезных ископаемых, геологической и экономической информации о предоставляемых в пользование участках недр, а также проектно-сметной документации на ведение работ по геологическому изучению недр.

Созданное в Дальневосточном федеральном округе Главное управление федеральной службы по надзору в сфере природопользования Росприроднадзора, а также родственные подразделения, имеющиеся в территориальных административных органах, в значительной мере способствуют выполнению описанных функций.

Обстоятельствами, осложняющими работу как названных организационных структур, так и других участников процессов минералопользования, являются:

– устаревшие и не соответствующие складывающимся рыночным отношениям требования служебной закрытости и секретности общегеологической и экономической информации;

– неотработанность законодательства и организационных механизмов, регламентирующих процессы распоряжения природными богатствами.

Серьёзными препятствиями для продолжения организационного реформирования минералопользования на российском Дальнем Востоке в направлении укрепления рыночных отношений являются:

– неразвитость региональных систем информационного обслуживания;

– отсутствие в регионе организованного фондового рынка;

– недостаточная развитость банковской сферы и отсутствие возможности использования предоставляемых на приемлемых условиях долгосрочных кредитов.

Резюмируя, перечислим направления продолжения реформ в минерально-сырьевом секторе региональной экономики, которые должны способствовать повышению эффективности горнодобывающей промышленности и в значительной мере могут быть осуществлены на региональном уровне:

а) активизация государственной поддержки региональных геолого-поисковых и геолого-оценочных работ, направленных на выяснение сырьевого потенциала территорий и создание информационной базы, имеющей государственно-стратегическое и коммерческое применение;

б) совершенствование информационного обслуживания за счёт не противоречащего законодательству повышения открытости информации, введения практики обязательной публикации ежегодных отчётов о результатах деятельности предприятий, создания общедоступных компьютерных баз данных, содержащих сведения о минерально-сырьевом, промышленном и инфраструктурном потенциале региона;

в) расширение участия региональных предприятий на мировых фондовых биржах, подготовка условий для создания подобной биржи в регионе;

г) содействие расширению географической диверсификации деятельности предприятий, степени их участия в транснациональных корпорациях;

д) создание условий для развития перерабатывающих производств, а также предприятий, использующих добываемое сырьё для выпуска высокотехнологичной и наукоемкой продукции;

е) стимулирование развития банковского сектора и механизмов, повышающих доступность долгосрочных кредитов, получаемых на приемлемых для предприятий условиях.

Важнейшим стратегическим направлением, требующим активного участия высших региональных и федеральных законодательных и управленческих структур, является выработка механизмов для предотвращения нарастания, а в дальнейшем снижения диспаритета цен и их резких колебаний на сырьевых рынках, ведущих к описанным в данной статье нега-

тивными последствиям. Среди известных, проверенных временем подобных экономических механизмов могут быть названы квотирование, дифференциация налогов и тарифов, установление двух- и многосторонних договорных отношений, заключение межгосударственных картельных соглашений. В качестве перспективного варианта может быть названо придание территориям, располагающим уникальными запасами сырья, особого статуса, аналогичного присваиваемого международными и национальными организациями статуса мирового или национального наследия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Астахов А.С. Экономика разведки, добычи и переработки полезных ископаемых (геоэкономика). М.: Недра, 1991.
2. Лыверов Н.П., Трубецкой К.Н. О классификации горных наук // Горный журнал. 1996. № 1–2.
3. Официальный сайт еженедельного электронного издания «Вестник золотопромышленника» // <http://gold.prime-tass.ru/documents/document.asp?documentid=139>
4. Официальный сайт ОАО «ГМК «Норильский никель» // http://www.nornik.ru/_upload/editor_files/file0433.pdf
5. Постановление правительства РФ от 6.04.2004 № 171 // Руды и металлы. 2004. № 2.
6. Прилуков А.Н. Региональное минералопользование в условиях рыночных реформ. Владивосток: Дальнаука, 1998.
7. Секисов Г.В. Основы минералопользования. Владивосток: Дальнаука, 1998.
8. Социально-экономические проблемы эффективного использования минеральных ресурсов / Под ред. А.С. Астахова, М. Тота. М.: Недра, 1985.
9. Экономика горного предприятия: Учеб. пособие / Под ред. В.Е. Стровского, С.В. Макаровой. Екатеринбург: Изд-во УГГГА, 1994.

РУДАЯ К.Г.

ВОЗМОЖНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО

Для современного этапа реформирования политики и экономики России характерны тенденции её возрастающей интеграции в мировую экономику. Вступление во Всемирную торговую организацию является связующим звеном в этом этапе.

Переговоры, ведущиеся с июня 1993 года, говорят о значимости данного шага для России. Долгожданное присоединение России к ВТО обещает принести «немалые» выгоды и стимулы для расширения и улучшения структуры экспорта, импорта и экономики страны в целом. По словам Президента РФ В.В. Путина, целью этих переговоров является беспрепятственный выход российской продукции на международные рынки, «рациональное участие в международном разделении труда», «получение полноценных выгод от интеграции в мировую экономику» [2, с. 3].

Многочисленные исследования большинства отечественных специалистов доказали, что вступление в ВТО сулит ряд новых возможностей и преимуществ для страны, включая формирование более благоприятных условий для стимулирования экономического роста, инвестиционной и инновационной активности отечественных предприятий, защиты интересов национальных производителей и экспортеров, возможность решения стратегических торгово-экономических задач благодаря участию в разработке новых правил международной торговли. Присоединение к ВТО может послужить ускорителем экономического развития страны.

Несмотря на принятое политическое решение о вступлении в ВТО, в стране продолжают дебатов по вопросу о последствиях данного шага для отдельных отраслей экономики. Многие авторы склонны считать, что «минусы» от присоединения государство ощутит сра-

зу, а «плюсы», возможно, впоследствии. Их получение и является целью вступления в ВТО в прагматическом смысле. Цели, которые преследует Россия, сводятся к следующему:

- получение лучших по сравнению с существующими и недискриминационных условий доступа российской продукции на рынке стран-членов ВТО;
- доступ к международному механизму разрешения международных торговых споров;
- создание условий для повышения качества и конкурентоспособности отечественной продукции в результате увеличения притока иностранных товаров, услуг и инвестиций на российский рынок;
- расширение возможностей для российских инвесторов в странах членах ВТО;
- создание более благоприятного климата для иностранных инвестиций в результате приведения законодательной системы России в соответствие с нормами ВТО;
- участие в выработке правил международной торговли с учётом своих национальных интересов;
- улучшение имиджа России в мире как полноправного участника международной торговли [3, с. 74].

Отметим, что при присоединении к ВТО наше государство автоматически берет на себя обязательства по всему «пакету», в частности, в двух основных сферах. Во-первых, это – приведение законодательной системы России и практики её применения в соответствие с нормами и правилами ВТО. Во-вторых, – согласование условий либерализации доступа на рынок товаров и услуг.

Что касается национального законодательства России, то в первую очередь это коснется Таможенного кодекса. Правила ВТО говорят, что расходы на таможенную очистку не должны превышать реальные трудозатраты. К тому же необходимо обустроить таможенную службу (очень часто можно наблюдать тысячные очереди на пограничных переходах), что потребует дополнительных инвестиций [6, с. 16].

Ряд специалистов проводит анализ тех законов, которые претерпят изменения. Это касается как федерального законодательства, так и законодательства субъектов Федерации. Перевод на нормы ВТО российского внешнеторгового законодательства важен не только с точки зрения присоединения к ВТО. Правовая работа в этом направлении выведет российское законодательство на правовые нормы, которыми руководствуются все страны мира, уменьшит ведомственный характер законодательных актов и будет способствовать укреплению стабильности, предсказуемости и, открытости внешнеторгового режима России, на недостаточность которых поступают жалобы со стороны не только внешнеторговых партнеров России, но и отечественных экспортеров и импортёров. Можно отметить следующие положительные моменты совершенствования правового механизма РФ, связанные с присоединением России к ВТО:

1. Правовые нормы законодательства РФ будут соответствовать общепринятой мировой практике, на базе которой осуществляется почти 100% мировой торговли.
2. Законы РФ в области внешней торговли станут гласными, ясными и стабильными.
3. Исполнение законов не сможет менять их содержание, поскольку подзаконные акты, ведомственные инструкции будут точно укладываться в содержание законов.
4. Россия должна будет регулярно проходить своеобразный международный экзамен на соответствие своего законодательства правовым нормам ВТО (страна – член ВТО сообщает о своих изменениях в законодательстве по 178 позициям) [1, с. 70].

Создателям нового российского законодательства, совместимого с правилами ВТО, придется считаться с одной важной особенностью. В ст. 15 Конституции РФ говорится о том, что положения международного договора имеют преимущество над положениями национального законодательства. Поэтому после присоединения России к Всемирной торговой организации правовые нормы ВТО войдут напрямую в правовую систему России. А это в свою очередь в случае расхождения национальной правовой нормы и нормы ВТО вызовет появление своеобразной двухуровневой правовой системы в сфере внешней торговли. Следовательно, новаторы российского законодательства должны знать, как эти нормы возникли, как они развивались, и какое окончательное содержание они получили в результате толкования того или иного термина в ходе работы многочисленных органов Всемирной торговой организации.

Следует также сказать о правовом регулировании деятельности иностранных компаний, оказывающих услуги на российском рынке. Помимо проблем, связанных с реализацией гражданско-правовой и уголовной ответственности в отношении иностранных граждан и юридических лиц, отнюдь не все методы административного воздействия могут быть использованы государством для обеспечения надлежащей защиты потребителей услуг иностранных поставщиков. Следовательно, при допуске на национальный рынок иностранного поставщика следует учитывать наличие договора о правовой помощи и соглашения о признании и исполнении судебных решений, принятых в отношении юридических лиц и граждан соответствующего государства – участника ВТО, поскольку такие соглашения и договоры остаются за рамками компетенции ВТО, однако существенно влияют на правовую защищенность российских граждан и организаций, пользующихся соответствующими услугами и приобретающими соответствующий товар [8, с. 26]. Поэтому, необходимо контролировать и прослеживать допуск иностранных организаций для работы на российском рынке.

Присоединившись к ВТО, Россия оставляет за собой право защищать свою экономику с помощью таможенных тарифов. Вопрос о снижении ставок импортных пошлин остается открытым. В настоящее время средневзвешенная ставка ввозной таможенной пошлины по всей товарной номенклатуре оценивается в 13% по сравнению с 3–5% по странам-членам ВТО. Предполагается, что снижение импортного тарифа на несколько процентных пунктов, ожидаемое по условиям присоединения, едва ли станет максимальной опасностью для конкурентоспособности большинства отечественных производителей. По итогам переговоров с ЕС средневзвешенный конечный ввозной тариф РФ был снижен с 10% до 7,6% [4, с. 139].

Предусмотрена программа защитных мер (антидемпинговых, компенсационных и специальных) в отношении тех отраслей, которые могут пострадать от иностранной конкуренции. Поэтому того «открытия рынка», которым запуганы российские потребители, не произойдет. По этому поводу можно высказать два довода.

Во-первых, согласно данным Минэкономразвития, наиболее подвержены антидемпинговым расследованиям такие традиционные товары российского экспорта, как металлургическая продукция - 57% от общего количества введенных мер, минеральное сырьё – 17% и химикаты - 12%. В данном случае роль государства должна заключаться в обеспечении юридической и процедурной чистоты и четкости применения мер при увеличении масштабов их использования.

Вторым аргументом является то, что членство в ВТО даёт возможность государству отстаивать интересы национальных экспортеров, используя правовые методы этой организации. Например, так называемый Экономический суд ВТО.

В условиях подготовки к присоединению России к ВТО конкурентоспособность российских товаров и услуг на мировом рынке в целом стала комплексным показателем, определяющим будущее страны. Справедливо отметил президент Академии проблем качества Г.П. Воронин, что конкурентоспособность синтезирует в себе всеобщее качество, ресурсоемкость товаров на всех стадиях их жизненного цикла, имидж, правовую надежность, оперативность и организованность государственных органов управления, изготовителей, торговой и сервисной организации. Упустив хотя бы одну из перечисленных составляющих, невозможно продать товар и удовлетворить как потребности потребителей, так и собственные нужды. Отсюда особая важность системного и комплексного подхода к решению проблемы [2, с. 5].

Мировой опыт свидетельствует о том, что сам факт присоединения не обеспечивает системными преимуществами страну. Напротив, потребуются более четкое, скоординированное продвижение и отстаивание своих национальных интересов. Многие ученые отмечают, что конкурентоспособность большинства российских товаров понизится за счёт:

- согласованного снижения уровней импортных тарифов. К 2010 г. пошлины на отдельные импортные лекарства, например, будут сокращены более чем вдвое;
- удорожание ресурсов. Согласно итогам Московского саммита Россия-ЕС, реальные отпускные цены на газ для промышленных потребителей к 2010г. удвоятся;
- ужесточения требований к сертификации систем менеджмента качества на российских предприятиях [5, с. 12];
- радикального ухудшения условий функционирования ряда отраслей, станкостроения, авиапрома, автомобилестроения и др.

Россия стоит на первом месте в мире по запасам природного газа, по запасам угля на втором месте и по запасам нефти на восьмом. Кроме того, наше государство входит в двадцатку мировых торговых держав, занимая 17-е место в мировом экспорте (является крупнейшим мировым экспортером природного газа, нефти) и 18-е место – в импорте.

Можно предположить, что после вступления в ВТО Россия сохранит привычное место сырьевого придатка мировой экономики. По словам начальника экспертного управления Администрации Президента РФ А. Дворковича, в ближайшие 10 лет России следует придерживаться традиций и ориентироваться на те отрасли экономики, которые уже достигли успехов, причем основным приоритетом станет экспорт сырьевых ресурсов [4, с. 139].

Важно заметить, что топливно-сырьевая направленность приносит долгосрочные выгоды только тогда, когда доходы от экспорта топлива и сырья способствуют развитию других отраслей. Поэтому, без применения адекватных мер государственной политики стимулирования научно-технического прогресса и освоения новых перспективных технологий присоединение России к ВТО может привести к утрате накопленного потенциала развития в наиболее перспективных направлениях.

Таким образом, государственная политика повышения конкурентоспособности должна сконцентрироваться на следующем:

- необходимости «глубокой» диверсификации экономики;
- содействию в разработке региональных программ повышения конкурентоспособности;
- внедрении передового опыта во всех сферах деятельности;
- общеэкономических мерах содействия развитию конкуренции между отечественными предприятиями и повышению гибкости рынка [2, с. 6];
- стимулировании инвестиционной и инновационной активности национальных предприятий.

Только такая активная государственная политика повышения конкурентоспособности будет способствовать росту экономики страны и обеспечит решение системных проблем.

Из всего выше сказанного можно сделать следующие выводы.

Переговоры о вступлении России в ВТО находятся на завершающем этапе. Вступление в ВТО создаст для России новые цели, расширит рынки сбыта продукции, российский бизнес получит право торговать на мировых рынках по международным правилам.

Группой независимых экспертов проведена оценка социальных и экономических последствий присоединения к ВТО. В ходе работы получены следующие результаты:

1. Не выявлены факторы, которые могут привести к возникновению значительных и явных отрицательных последствий, способных заметно повлиять на направление и темпы развития экономики страны в целом.
2. Присоединение к ВТО само по себе не приведет к появлению радикальных экономических преимуществ, которые могут быть однозначно выражены в количественной форме.
3. Присоединение к ВТО будет способствовать возникновению ряда структурных, политических и иных качественных факторов и изменений, которые могут благоприятствовать созданию условий для повышения конкурентоспособности российских предприятий.
4. Обязательства в рамках юридической системы ВТО в целом не требуют радикального изменения системы законодательства и регулирования предпринимательской деятельности в РФ.
5. Необходимо отметить, что главной гарантией отсутствия серьезных негативных последствий либерализации доступа на рынок и принятия иных обязательств является проведение сбалансированной и рациональной политики, прежде всего в отношении мер регулирования внутреннего рынка, продолжение курса реформ в направлении устранения неоправданных ограничений в деятельности российских предприятий, формирования здоровой и справедливой конкурентной среды и создания условий для повышения мобильности ресурсов и факторов производства внутри российской экономики. Всё это даст возможности воспользоваться преимуществами членства в ВТО [7, с. 28].

Таким образом, можно сказать, что Россия сумела сохранить свободу маневра и возможность, присоединившись к Всемирной торговой организации, обеспечить достаточный уровень защиты российской экономики. Появится цивилизованный механизм воздействия на экономические процессы – через инструменты ВТО, через механизм выработки решений на международном уровне. Все это тоже даст определенные рычаги увязывания самых различ-

ных элементов, от которых зависит экономическое развитие, а в конечном итоге – экономическая безопасность страны.

Тот факт, что ни одна из более, чем 148 стран, включая развивающиеся и наименее развитые, не вышла из ВТО, а не участвующие в деятельности организации стремятся в нее вступить, сам по себе говорит о том, что членство в ВТО в целом не препятствует реализации национальных интересов, а наоборот, способствует их достижению.

ЛИТЕРАТУРА

1. Демулен И.И. Всемирная торговая организация. М.: Экономика, 2003.
2. Зхаров А.Н., Труснев А.В. Россия почти в ВТО: преимущества и некоторые важные проблемы для эффективного участия // Российский внешнеэкономический вестник. 2006. № 10.
3. Ковалёв А.А. Право ВТО как комплексный институт международного права // Российский внешнеэкономический вестник. 2006. № 4.
4. Кузьяев К. Вступление России в ВТО: сценарии возможных последствий и отраслевые особенности нового торгового режима // Общество и экономика. 2006. № 2.
5. Разумнова Л. Россия – ВТО: интересы российских экспортёров // Мировая экономика и международные отношения. 2006. № 10.
6. Россия и Всемирная торговая организация // Российский внешнеэкономический вестник. 2007. № 2.
7. Россия и проблемы её присоединения к ВТО // Российский внешнеэкономический вестник. 2006. № 1.
8. Соловьёв Д. Присоединение России к ВТО: китайский гамбит? // Вестник НАУФОР. 2006. № 7.

РУСИНА Е.Ю.

УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ МОНИТОРИНГА ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

С возникновением обмена и товарно-денежных отношений контрагентов интересовало в первую очередь финансовое положение участников сделки, договора, совместной деятельности, арендных отношений и др.

Финансовое состояние субъектов измеряется уже более 6 000 лет, пройдя путь от простого соизмерения имущества с обязательствами до создания и использования сотен более сложных систем, соизмеряющих соотношения между имуществом, обязательствами и капиталом. Показатели финансового состояния физических и юридических лиц постоянно были в центре внимания регулирующих государственных органов.

Так, например, в соответствии с Уставами России (Банкротский устав 1740 г., Устав о банкротях 1800 г., Устав о торговой несостоятельности 1832 г.) в основу понятия финансового положения (несостоятельности в финансовом отношении) были положены неоплатность, недостаточность имущества на покрытие всех долгов. [7, с. 60].

В XVIII–XIX вв. финансовое положение физических и юридических лиц определялось двумя методами:

- на базе составления ликвидационного баланса в рыночных ценах;
- на основе инвентаризации имущества и обязательств.

Определение балансового и реального финансового положения требуется во многих случаях, к главнейшим из которых относятся: приватизация; реорганизация юридических лиц; вложение капитала; листинг фирм; венчурное финансирование; доверительное управление собственностью и др.

При разработке информационного обеспечения мониторинга финансового состояния, создания механизма учетно-аналитического обеспечения этого процесса необходимо руководствоваться следующими положениями.

Во-первых, эффективно функционирующая система мониторинга финансового положения обеспечивает рациональное использование финансовых ресурсов государства, коммерческих структур и населения.

Обращающиеся в экономике России финансовые ресурсы по степени участия государства в их регулировании разделяются на три примерно равные части: первая находится под прямым государственным контролем (через федеральный бюджет, бюджеты субъектов Федерации, местные бюджеты и бюджеты государственных внебюджетных фондов, органы управления государственным имуществом); вторая контролируется государством частично через банковскую систему и государственные органы финансового контроля (налоговые и таможенные органы, федеральная служба по финансовому оздоровлению и банкротству, арбитражные суды), а также долевое участие государства в коммерческих структурах; третья функционирует вне государственного воздействия (ресурсы, находящиеся на руках у населения и в значительной мере в «теневом», криминальном секторе). [3, с.46]

Во-вторых, в управлении финансовым положением целесообразно использовать систему инструментов бухгалтерского инжиниринга (нулевые, хеджированные, иммунизационные, стратегические и другие производные балансовые отчеты).

В основу составления нулевого балансового отчета положен принцип гипотетической реализации активов и удовлетворения обязательств с использованием системы аудиторских корректировок и необходимых оценок (рыночных, справедливых, балансовых и др.) в целях определения реальной стоимости собственности, а не фиктивной, как это бывает очень часто при злоупотреблениях.

В-третьих, информационное обеспечение мониторинга финансового положения формируется тремя видами учета: финансовый учет обеспечивает получение информации в целом по предприятию; управленческий учет формирует информационное обеспечение предприятия в разрезе фракталов времени (временные потоки и пространства; внутренние и внешние сегменты деятельности)*; стратегический учет формирует информационное поле, обеспечивающее возможность прогнозирования тенденций дальнейшего развития предприятия.

О необходимости организации учета и контроля финансовой устойчивости в разрезе финансового и управленческого учета писали Л.Т. Гиляровская, А.А. Вехорева [1, с.34-35]; управление платежеспособностью по данным финансового, управленческого и стратегического учета на базе использования инструментов бухгалтерского инжиниринга предложена Н.П. Рудненко.**

В-четвертых, при разработке модели информационного обеспечения мониторинга финансового положения необходимо различать систему общей финансовой устойчивости (технико-экономическая, внешняя, внутренняя и др.) и финансовой устойчивости, определяемой в различных ракурсах.

В-пятых, в основу мониторинга финансового положения следует положить показатели благосостояния юридических и физических лиц, определяемые показателями чистых активов и чистых пассивов на определенные моменты времени, что очень важно в системе управленческого и стратегического учета финансового положения. Внешние пользователи информации при наличии лишь официальной отчетности могут использовать самые разнообразные системы коэффициентов, характеризующих финансовое положение предприятия.

При этом благосостояние в соответствии с теорией И. Шерра характеризуется двумя измерителями: чистые активы, как агрегированный имущественный показатель собственности в балансовых и рыночных оценках; чистые пассивы, как дезагрегированный показатель капитала в балансовой и рыночной оценке, характеризующий реальную структуру капитала.

В-шестых, управление финансовым положением необходимо строить на базе использования статического производного балансового отчета, который выступает начальным опе-

* Использование системы инструментов бухгалтерского инжиниринга в управлении собственностью предложена и апробирована Е.И. Муруговым (органический, фрактальный, актуарный, синергетический, субсидиарный, стратегический, нулевой производные балансовые отчеты) [5, с. 126, 127].

Крохичева Г.Е. предложила использовать фрактальные производные балансовые отчеты в управлении информацией во фракталах времени и пространства [4, с. 133–148].

Лесняк В.В. зарегистрировал в Роспатенте компьютерную программу по использованию фрактального производного балансового отчета.

** Н.П. зарегистрировала в Роспатенте компьютерную программу по управлению платежеспособностью на базе использования иммунизационного производного балансового отчета.

ратором, на основании которого функционирует система производных балансовых отчетов. При этом, начальным оператором могут выступать наряду с бухгалтерским балансом также прогнозный, стратегический, виртуальный, консолидированный и другие балансы.

В настоящее время проблема управления финансовым положением, собственностью, платежеспособностью, резервной системой предприятия решается на базе использования инструментов бухгалтерского инжиниринга, которые могут функционировать как на основе статического и динамического баланса.

В-седьмых, модель информационного обеспечения мониторинга финансового положения ориентирована на предотвращение кризисных явлений.

Обобщение кризисной практики показывает, что мониторинг, построенный на данных финансового учета, может сигнализировать лишь о заключительных этапах кризиса: кризис результатов, финансового положения, ликвидности и, наконец, банкротства.

Данные стратегического мониторинга финансового положения позволяют принять меры и предотвратить первые признаки кризиса: сбои по отдельным сегментам деятельности (внешние сегменты, отдельные виды деятельности, сегменты стратегической активности и др.).

Информация, полученная в системе управленческого мониторинга, позволяет решать задачи тактического кризиса финансового положения отдельных подразделений предприятия, холдинга и др.

В-восьмых, модель информационного обеспечения мониторинга финансового положения должна быть ориентирована на три основные позиции мониторинга финансового положения:

- источники информации, формирующие показатели финансовой устойчивости, как внешние, так и внутренние;
- качественные характеристики учетной информации, ее релевантность*, т.е. возможность принятия решений, соответствующих поступившим информационным запросам;
- необходимо разработать и апробировать систему обобщающих показателей, позволяющих определить зоны финансовой устойчивости, фактическую, прогнозную, планируемую финансовую устойчивость и достигнутые результаты.

С учётом этих основных положений и проведенного анкетного обследования 48 предприятий автором разработана и апробирована модель информационного обеспечения мониторинга финансового положения.

Модель ориентирована на информационное обеспечение мониторинга финансового положения исходя из трех видов учета: финансовый; управленческий; стратегический.

При конструировании модели авторы исходили из позиции, что моделирование – это наиболее часто используемый способ изучения объекта, то есть информационного обеспечения мониторинга финансового положения предприятия, исходя из некоторого упрощенного представления этого процесса, представленного основными видами учета, характеризующимися видами мониторинга, механизмами учета, анализа и контроля.

Академик В.И.Данилов-Данильян считает, что в методологии науки термин «модель» часто используется расширительно, для наименования самых разнообразных научных построений, отмеченных чертами систематизации и регуляризации [2, с. 304].

Блоки модели с точки зрения автора могут быть представлены следующими агрегатами: понятие финансового положения в контексте систем мониторинга; виды мониторинга; национальная система мониторинга; показатели мониторинга финансового состояния; механизмы учета; механизмы анализа; механизмы контроля.

Понятие финансового положения в контексте систем мониторинга рассматривается автором с позиций финансового, управленческого и стратегического учета, исходя из стоимости ресурсов, отражаемых в учете в различной степени детализации (кризис результатов, финансового положения, платежеспособности, предотвращение тактического или стратегического кризиса).

Многочисленные определения финансового положения основной упор делают на оценке экономических ресурсов, которыми располагает компания.

Большинство авторов под финансовым положением понимают количество экономических ресурсов, контролируемых компанией, и требований в отношении данных ресурсов в определенный момент времени.

* Релевантность [от англ. relevant – существенный] – а) совокупность, значимость; б) в информатике – смысловое соответствие между информационным запросом и полученным сообщением.

Некоторые авторы при определении финансового положения упор делают на его отчетный характер, хотя в теории и практике финансовое положение может определяться на любую дату.

Финансовое состояние – это отчет о финансовом положении предприятия с точки зрения его активов, пассивов и других аспектов на определенный момент времени. Финансовое состояние, как правило, прилагают к финансовой отчетности в виде объяснительной записки. [8, с.328].

Многие авторы считают, что финансовое положение определяется экономическими ресурсами, которыми располагает организация.

Под финансовым положением понимается наличие экономических ресурсов, принадлежащих компании, и противопоставленный им весь капитал на определенный момент, при этом: Экономические ресурсы = Весь капитал.

Отсюда, исходя из структуры капитала,

Экономические ресурсы = Привлеченный капитал + Капитал

В соответствии с бухгалтерской терминологией

Активы = Пассивы + Капитал [6, с.20]

При этом, если исходить из теории И.Ф.Шерра* о двух рядах счетов (имущественные и капитала), финансовое состояние компании может быть выражено двумя показателями:

– чистые активы (имущество) = активы – обязательства;

– чистые пассивы = гипотетическая реализация активов - гипотетическое удовлетворение обязательств.

Первое уравнение определяется по бухгалтерскому балансу и характеризует балансовое финансовое положение, а второе – по данным производного балансового отчета, и характеризует реальное финансовое положение.

С нашей точки зрения, на основании соответствующих информационных систем решаются следующие задачи: информационная система финансового учета: мониторинг финансового положения в условиях кризиса результатов, финансового положения, платежеспособности, ликвидности; информационная база управленческого учета: мониторинг финансового положения для предотвращения тактического кризиса; информационная база стратегического учета: мониторинг финансового положения для предотвращения стратегического кризиса.

Второй блок модели информационного обеспечения мониторинга** финансового положения предусматривает использование трех видов мониторинга: финансовый мониторинг, основанный на финансовой отчетности и проводимый внешними пользователями; управленческий мониторинг проводится по данным внутренней управленческой информации в разрезе видов деятельности, центров ответственности и др.; стратегический мониторинг финансового положения проводится по данным внешней информации для организации контроля за реализацией основных мероприятий по направлениям стратегической активности.

Третий блок модели характеризует национальные системы мониторинга финансового положения, управления активами и обязательствами на микро- и макроуровнях (Швеция, Финляндия, Германия и др.).

Четвертый блок модели ориентирован на общие показатели, характеризующие финансовое положение.

Пятый блок модели информационного обеспечения мониторинга финансового положения сформирован системой механизмов учета, функционирующих на базе инструментов бухгалтерского инжиниринга: общепредметное финансовое положение определяется на основе мониторингового производного балансового отчета; структурное финансовое положение определяется по данным фактальных производных балансовых отчетов; прогнозное финансовое положение разрабатывается на базе использования стратегического производного балансового отчета.

* Иоганн Фридрих Шер (1846-1924) – швейцарский ученый, вошел в историю бухгалтерской мысли рядом правил и постулатов: Управление Шерра, Правило Шерра, Постулат Шерра, «мертвая точка» (открыта вторично в 1937 году Оксфордскими учеными)

** Мониторинг (англ. monitoring – контрольный аппарат, лат monitor – тот, кто проверяет, контролирует) – наблюдение за каким-либо процессом или состоянием чего-либо. В экономике - наблюдение за процессами (финансовое положение, платежеспособность, ценообразование и др.) с целью выявления соответствия желаемым результатам, прогнозам.

Шестой блок модели информационного обеспечения мониторинга финансового положения представлен механизмами экономического анализа: многофакторный анализ по данным мониторингового производного балансового отчета (в целом по предприятию); многофакторный и многовариантный анализ по данным фрактального производного балансового отчета; многофакторный и многовариантный анализ по данным стратегического производного балансового отчета.

Седьмой блок модели представлен системой контроля: финансовый контроль по данным нулевого производного баланса в целом по предприятию; управленческий контроль организуется на основе нулевого производного балансового отчета по видам деятельности, центрам ответственности и др.; стратегический контроль функционирует по данным нулевого производного балансового отчета по видам стратегической активности.

Разработанная и апробированная автором модель информационного обеспечения мониторинга финансового положения ориентирована на организацию финансового, управленческого и стратегического учета, характеризуемых соответствующими микро- и макроэкономическими мониторинговыми системами, системой показателей, механизмами учета, анализа и контроля в целях создания информационной базы управления финансовым положением предприятия и предотвращения банкротства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гиляровская Л.Т., Вехорева А.А. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия. СПб.: Питер, 2003.
2. Данилов-Данильян В.И., Рывкин А.А. Моделирование // Экономико-математический энциклопедический словарь. М.: Большая Российская энциклопедия: ИНФРА-М, 2003.
3. Живалов В.Н. Финансовые потоки в российской экономике. М.: Экономика, 2000.
4. Крохичева Г.Е. Виртуальная бухгалтерия: концепция, теория, практика. М.: Финансы и статистика, 2003.
5. Муругов Е.И. Учётно-аналитическое обеспечение управления платежеспособностью и резервной системой предприятия. Ростов н/Д: Изд-во РГСУ, 2003.
6. Нидлз Б., Андерсен Х., Колдуэлл Д. Принципы бухгалтерского учёта. М.: Финансы и статистика, 1993.
7. Романова И.В. Эволюция нормативно-правовой базы государственного регулирования финансового состояния организаций // Экономический анализ: теория и практика. 2006. № 7(64).
8. Сазерленд Дж., Кэнуэлл Д. Бухгалтерский учёт и финансы: Ключевые понятия. Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005.

СЕМЕНЕНЯ И.В.

СЕТЕВОЕ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ

В условиях глобализации, сетевой экономики и компьютерных технологий особую актуальность имеет проблема управления денежными потоками организаций, так как денежные ресурсы перечисляются от контрагента к контрагенту очень быстро, и любые сбои в платежах могут привести к кризисным ситуациям и банкротству.

Сетевая система информационного обеспечения управления денежными потоками появилась в экономике около 20 лет назад и привела к изменению самого характера управления:

- быстрота передачи любой информации;
- мгновенный доступ к информации из любой точки мира;
- значительное повышение аналитичности учетного обеспечения процессов управления;
- разработка, систематизация и использование информации во фракталах пространства и времени.

С общеэкономических позиций поток представляет собой величину, значение которой соответствует определенным периодам времени. Денежные потоки сетевой организации характеризуются системой показателей: поток денежной наличности, валовой денежный поток, положительные и отрицательные денежные потоки, свободный денежный поток, дисконтированный денежный поток и др.

При исследовании сетевого учетно-аналитического обеспечения управления денежными потоками необходимо решить ряд задач, позволяющих создать эффективную систему учета, контроля и анализа.

Управление денежными потоками сводится к следующим пяти основным позициям:

- 1) определение факторов, влияющих на формирование денежных потоков организации;
- 2) установление и оценка денежных потоков в зависимости от вида деятельности и/или фазы жизненного цикла организации;
- 3) прогнозирование изменения денежных потоков с учетом риска и неопределенности;
- 4) прогнозирование влияния внутренних и внешних факторов на денежные потоки сетевого предприятия;
- 5) сбалансирование денежных потоков по размерам, срокам, процентным ставкам и рискам.

При этом в основе управления денежными потоками лежит уравнивание притоков и оттоков денежных ресурсов по размерам, срокам, процентным ставкам и рискам, и на этой базе определение уровня платежеспособности – активная, пассивная или нулевая иммунизация.

Достаточный уровень платежеспособности сетевой организации во многом зависит от анализа финансовых потоков как оттоков и притоков ресурсов и информационных потоков, оценивающих состояние электронного денежного оборота.

Следует отметить, что сетевое учетно-аналитическое обеспечение управления денежными потоками должно учитывать информационные запросы структур предприятия и принимаемые ими решения. При этом определяющим шагом должна стать организация информационных запросов различных отделов администрации к бухгалтерии и разработка формата и графиков представления этих данных.

Учетно-аналитическое обеспечение управления денежными потоками как совокупность учетной информации и получаемых на ее основе аналитических данных включает в себя финансовый, управленческий и стратегический учет и анализ. При этом бухгалтерский учет выступает информационной базой для проведения аналитических процедур.

В основу анализа денежных потоков должны быть положены будущие доходы, денежные поступления и денежные оттоки ресурсов, определена процентная ставка дисконтирования для приведения потоков денежных ресурсов к текущей стоимости, определен и оценен риск в составе дисконтированной стоимости.

Сетевое учетно-аналитическое обеспечение управления денежными потоками строится на использовании инструментов бухгалтерского инжиниринга в виде системы производных балансовых отчетов: иммунизационных и дисконтированных производных балансовых отчетов, дифференциальных балансов.

Организационно-методические положения управления денежными потоками включают:

- главную книгу как базовый регистр организации и взаимосвязи;
- сетевого финансового и управленческого учета денежных потоков;
- методику сетевого стратегического учета денежных потоков с акцентом на влияние факторов внешней макросреды;
- анализ денежных потоков;
- бухгалтерский баланс как начальный оператор составления и использования производных балансовых отчетов;
- использование в управлении денежными потоками дисконтированного и иммунизационного производных балансовых отчетов;
- использование дифференциальных балансов для определения и анализа структуры финансовых потоков;
- принятие по полученным данным управленческих решений.

В настоящее время используется несколько вариантов Главной книги:

- с отражением по каждому счету оборотов по дебету в корреспонденции с кредитом взаимосвязанных счетов с отражением кредитовых оборотов по каждому счету одной суммой без расшифровок;

- с отражением только итогов по дебету и кредиту всех счетов и остатков на начало и конец периода;
- с отражением по дебету и кредиту всех счетов Главной книги в корреспонденции с дебетами и кредитами взаимосвязанных счетов.

Предлагается два варианта организации управления денежными потоками: в балансовых ценах и в текущих ценах.

Первый вариант предусматривает ведение учета в специальных электронных ведомостях в балансовой или дисконтированной оценке.

При этом денежный поток рассматривается как деньги, поступившие на предприятие от продаж и других источников и затраченные на самые разнообразные платежи (поставщикам, работникам, налоговым органам и т.д.).

Поток денежных средств, чистые поступления организации отражаются в виде показателей:

- избыток поступлений над платежами, в противном случае имеет место отрицательный денежный поток;
- запланированные дисконтированные будущие чистые поступления средств от инвестиций, распределенные во времени (используется при планировании текущей ликвидности и анализе окупаемости вложений);
- цикл обращения денежных средств организации;
- доход, оставшийся от операций с недвижимостью после вычета всех операционных расходов и стоимости обслуживания задолженности.

Поток наличных средств (поступление минус расход) рассматривается в двух ракурсах:

- в общем значении в отчете о движении денежных средств может иметь место положительный поток наличности (поступлений больше чем расходов) или отрицательный (негативный) поток наличности (расходы превышают поступления). При этом очень часто предприятия со значительным превышением активов над обязательствами, т.е. имеющие значительные чистые активы, могут обанкротиться из-за отсутствия наличности и невозможности по каким-либо причинам получить кредит;
- в инвестициях поток наличных средств = чистый доход + амортизация и иные неналичные расходы. При его отрицательной величине инвестиции нецелесообразно производить.

Второй вариант основан на широком использовании текущих оценок и показателей дисконтирования при организации управления денежными потоками.

Денежные потоки должны быть соизмерены во времени и отражены по их текущей стоимости. Стоимость денег во времени – принцип, согласно которому до тех пор, пока существуют альтернативные возможности получения дохода, стоимость денег зависит от того момента времени, когда ожидается их получение [1, с. 967].

Текущая стоимость притоков и оттоков денежных ресурсов может быть определена по данным дисконтированного производного балансового отчета.

Точная формула текущей стоимости такова:

$$V = \frac{N_1}{1+i} + \frac{N_2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{N_t}{(1+i)^t} + \dots$$

В данном уравнении i является рыночной процентной ставкой за один период (допускается ее неизменность); N_1 – чистое денежное поступление (положительное или отрицательное) за период 1; N_2 – чисто денежное поступление за период 2; N_t – чистое денежное поступление за период t и т.д. Тогда поток платежей ($N_1, N_2, \dots, N_t, \dots$) будет иметь текущую стоимость V , исходя из этой формулы [2, с. 244].

Чистая дисконтированная стоимость – это сумма, которая получается соизмерением дисконтированной стоимости ожидаемых доходов с дисконтированной стоимостью ожидаемых расходов. Чистая дисконтированная стоимость определяется по формуле:

$$ЧДС = \sum_{t=0}^{t=T} \frac{D_t - P_t}{(1+R)^t}, \text{ где}$$

D_t – доходы за ряд лет (0, 1, 2 и т.д.);

P_t – расходы за ряд лет;
 R – коэффициент дисконтирования.

При этом в качестве коэффициента дисконтирования могут быть приняты уровень инфляции, ставка рефинансирования ЦБ РФ, процентные ставки по депонированию денежных средств, внутренняя ставка доходности, ставка доходности в отрасли и т.д.

Современная система отражения денежных потоков не учитывает многих факторов:

- не учитывается временной фактор (в течение отчетного периода) денежных поступлений и оттоков;
- не определяется в учете и не анализируется риск неплатежей и обменных курсов;
- не принимаются меры к минимизации рисков;
- не используется механизм дисконтирования;
- не используется механизм текущей стоимости денежных потоков.

Чистая текущая стоимость равна текущей стоимости денежных потоков за вычетом текущей стоимости денежных оттоков.

Использование в управлении денежными потоками дисконтированного производного балансового отчета основывается на механизме управления активами и пассивами.

Управление активами и пассивами представляет собой попытку минимизировать подверженность ценовому риску за счет выдерживания определенных пропорций между активами и пассивами для достижения целей фирмы (например, достижения установленного уровня доходов) с одновременной минимизацией риска фирмы [3, с. 189].

Метод управления активами и пассивами используется при управлении валютным риском, риском изменения товарных цен и цен на акции.

Идеальной можно было бы считать ситуацию, когда при управлении активами и пассивами происходило бы выравнивание временных и количественных параметров (сроков и объемов) денежных притоков для активов с временными и количественными параметрами (по срокам и объемам) денежных оттоков для обязательств [3, с. 190].

В последнее время финансовые организации ограничили сферу управления активами и пассивами только одним узким механизмом – ценными бумагами, как первичными, так и вторичными, при этом все прочие активы и пассивы оставались в стороне. Однако наиболее тщательно была исследована проблема управления, связанная с несовпадением финансовой стоимости денежного потока, поскольку поступающие денежные ресурсы имеют разную ценность из-за временного фактора.

С другой стороны, не придавалось значения тому, что ценные бумаги, как первичные, так и вторичные, на начало и конец периода также могут изменить свою стоимость в любую сторону, т.е. привести к прибыли или убытку.

Использование дисконтированных производных балансовых отчетов позволяет учесть фактор изменения стоимости денег во времени и довольно точно вычислить глобальную прибыль за период, а затем на основе двух дифференциальных балансов определить общий денежный поток.

Составление дисконтированного производного балансового отчета предполагает:

- отражение дисконтированной стоимости будущих притоков и оттоков денежных средств в ведомости дисконтированных бухгалтерских проводок в текущей или справедливой оценке;
- гипотетическую реализацию активов и гипотетическое удовлетворение обязательств в справедливой стоимости;
- составление дисконтированного производного балансового отчета, в активе которого остается однородная денежная масса в случае эффективных вариантов денежных потоков или убытки при отражении неэффективной деятельности, в пассиве остаются чистые пассивы или отрицательный капитал;
- на базе сравнения чистых пассивов с чистыми активами принимаются соответствующие решения.

Система денежных потоков сетевого предприятия определяется комплексом показателей:

- размеры платежей;

- сроки платежей;
- процентные ставки по обслуживанию платежей;
- риски в области платежей (неполучение дебиторской задолженности, необслуживание кредиторской задолженности).

В результате создается определенный уровень платежеспособности:

- активная иммунизация;
- пассивная иммунизация;
- нулевая иммунизация.

В финансовом менеджменте категория иммунизации баланса восходит к банковской системе 30-х годов, когда возникла задача уравнивания притоков и оттоков денежных ресурсов по срокам, размерам платежей, процентным ставкам и рискам.

В тот же период для уравнивания прогнозов платежей в прогнозном балансе была введена регулирующая статья:

- векселя к получению, представляемые в активе баланса и показывающие на стоимость ресурсов, которые в соответствии с прогнозом необходимо найти для погашения обязательств, в дальнейшем эта категория стала называться активной иммунизацией;
- векселя к оплате, представляемые в пассиве баланса и характеризующие излишние активы по срокам, суммам, процентным ставкам, которые должны быть использованы более эффективно, в дальнейшем они стали называться пассивной иммунизацией.

Базовой является нулевая иммунизация. При нулевой иммунизации активы и пассивы организации уравниваются по размерам, срокам, процентным ставкам и рискам платежей, в результате чего положение сохраняет устойчивость.

При активной иммунизации предприятие имеет недостаток в ресурсах платежеспособности с учетом размеров, сроков, процентных ставок и рисков.

При пассивной иммунизации предприятие имеет общие превышения ресурсов над потребностью в них, т.е. приток денежных ресурсов превышает отток с учетом размеров, сроков, процентных ставок и риска.

Уровень иммунизации определяется по данным иммунизационного производного балансового отчета, который носит прогнозный характер и строится на основе бухгалтерского баланса, что позволяет:

- определить и сравнить балансовую стоимость чистых активов с прогнозной стоимостью чистых активов и чистых пассивов;
- провести аудит изменения стоимости;
- обеспечить многовариантное решение проблемы управления денежными потоками и платежеспособностью.

По данным иммунизационного производного балансового отчета могут быть определены финансовый левиридж, финансовая зависимость, мера финансового риска, отношение капитала компаний и заемных средств.

Иммунизационный производный балансовый отчет составляется с учетом финансового риска по притокам и оттокам денежных средств.

Финансовый риск – степень неопределенности, связанная с комбинацией заемных и собственных средств, используемых для финансирования компаний или собственности; чем больше доля заемных средств, тем выше финансовый риск.

Иммунизационный производный балансовый отчет включает пять разделов:

- 1) бухгалтерский баланс организации;
- 2) иммунизационные бухгалтерские проводки, отражающие прогнозные притоки и оттоки денежных ресурсов с учетом размеров и сроков платежей, процентных ставок и риска в текущей стоимости;
- 3) иммунизационный баланс, сравнение чистых активов которого с чистыми активами бухгалтерского баланса позволяет определить уровень иммунизации (активная, пассивная, нулевая);
- 4) гипотетические бухгалтерские проводки по отражению условной реализации активов и условного удовлетворения обязательств в ценах, необходимых для контроля и управления (рыночные, справедливые);
- 5) иммунизационный производный балансовый отчет, в активе которого остается одно-

родная денежная масса, а в пассиве чистые пассивы (уставный капитал, добавочный капитал, резервный капитал, чистая прибыль, наращенная стоимость).

Таким образом, основой сетевого учетно-аналитического обеспечения управления денежными потоками выступает система производных балансовых отчетов, обеспечивающая эффективное управление и контроль за уровнем платежеспособности с учетом размеров, сроков, процентных ставок и рисков по притокам и оттокам денежных ресурсов организаций, включенных в корпоративные, холдинговые и другие сети.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гитман Л.Дж., Джонк М.Д. Основы инвестирования. М., 1999.
2. Кох Р. Менеджмент и финансы от А до Я. СПб., 1999.
3. Маршалл Д.Ф., Бансал В.К. Финансовая инженерия: полное руководство по финансовым нововведениям. М., 1998.

СЕНЬКИНА А.М.

ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА КАК ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ: ПОНЯТИЕ, ПРИЧИНЫ, МЕТОДЫ ВЫЯВЛЕНИЯ

Сегодня не найти человека, который бы не слышал о «теневой» экономике. Разумеется, не каждый понимает, что это такое, но то, что мы с этим постоянно сталкиваемся и соприкасаемся – факт неоспоримый. Теневая экономика так широко вошла в российскую действительность, что пора уже писать специальные учебники по экономике, точнее по теневой экономике.

Проблемы теневой экономики привлекли внимание исследователей еще в 30-х годах. В конце 70-х годов появились исследования этой сферы. Одной из первых в этой области является работа П. Гутманна (США) «Подпольная экономика» (1977 г.), в которой обращалось внимание на недопустимость игнорирования ее масштабов и роли.

Среди исследований нет общего мнения по определению теневой экономики. Чаще всего под теневой экономикой понимается экономическая активность (легальная или нелегальная), которая не сообщается государственным органам и не находит своего отражения в официальной статистике [15, р. 495–520].

Нами теневая экономика понимается как элемент неформальных институтов, «экономический феномен, отражающий негативные экономические процессы в обществе» [8, с. 25], функционирующий вне правового поля.

Такое понимание скрытой экономики – результат изучения институционализации теневой экономики.

Институциональный подход к анализу общественных явлений основан на категории «институты» – это формы человеческой деятельности, с помощью которых люди и организации воспроизводят свое существование, строят взаимоотношения, организуют время и пространство.

Институты – это, по сути дела, распространенный образ мысли о том, что касается отдельных отношений между обществом и личностью и отдельных выполняемых ими функций; система жизни общества.

Представителями институционального направления разработана концепция институциональных матриц (ИМ), основанная на представлении об обществе как триединстве его основных подсистем – экономики, политики и культуры. Каждая из них выполняет специфические функции в обеспечении существования общества как единого целого и имеет свой комплекс базовых институтов. Экономическая подсистема формирует принципы хозяйственной деятельности, политическая – организации общественной жизни, а идеология формирует общее сознание, общие ценности, необходимые для осознания человеком себя как части общества. Институциональная матрица, т.о., это устойчивая, исторически сложившаяся сис-

тема базовых институтов, регулирующих взаимосвязанное функционирование трёх основных общественных сфер: экономики, политики и идеологии. Она задаёт природу, специфику общества, инварианты его развития. «Выделение экономики, политики и идеологии как основных сфер, или подсистем общества, восстанавливает единство представлений о человеке, обществе и мире в целом на основе идеи Троицы. ... Согласно этой идее, трояственная организация микрокосма-человека (тело, разум и душа) представляет собой подобие и отражение макрокосма-вселенной, включающей в себя мир физический, мир человеческий и мир божественный» [5, с. 21]. Выделено две институциональные матрицы, которые лежат в основе всех обществ и классифицируются как восточная и западная. Восточная характеризуется такими базовыми институтами: в политике – унитарно-централизованное устройство, в идеологии – приоритет общественных интересов, в экономике доминируют распределительные (термин не устоялся – редистрибутивные или раздаточные) институты. Западная ИМ: в политике – институты федерации, в идеологии – приоритет личных интересов, в экономике – институты рынка или обмена. Восточная ИМ характерна для России, большинства стран Азии, Латинской Америки и некоторых других. Институты как таковые по своей природе неоднородны. Существуют институты системообразующие, определяющие тип экономического порядка, и институты, составляющие ту или иную систему. Их можно сгруппировать по различным критериям. Наиболее применимым для нашего исследования критерием является отношение к закону. По данному критерию экономические институты можно разбить на две большие группы – неформальные и формальные.

Неформальные институты возникают из информации, передаваемой посредством социальных механизмов, и в большинстве случаев являются той частью наследия, которое называется культурой. Неформальные правила имели решающее значение в тот период человеческой истории, когда отношения между людьми не регулировались формальными законами. Неформальные институты (ограничения) пронизывают и всю современную экономику. Возникая как средство координации устойчиво повторяющихся форм человеческого взаимодействия, неформальные институты являются:

- 1) продолжением, развитием и модификацией формальных правил;
- 2) социально санкционированными нормами поведения;
- 3) внутренними, обязательными для выполнения стандартами поведения [16, р. 40].

Фактически роль неформальных институтов выполняет хозяйственная этика или моральные практики, исследованиям которых посвящено значительное число научных исследований (см., например: [2]). Хозяйственная этика повышает уровень общественной, а, следовательно, и экономической координации рынка, играет важную роль в системе рыночного механизма. Преувеличение роли конкуренции и вера в автоматизм экономического регулирования выражается в часто встречающемся утверждении, что рынок якобы вообще несовместим с этическими правилами поведения и что моральные поступки в рыночной сфере практически исключаются, поскольку «нравственный предприниматель» не выдерживает конкуренции и в короткий срок будет вытеснен с рынка [12].

Формальные ограничения, правила и институты возникают, как правило, на базе уже существующих неформальных правил и механизмов, обеспечивающих их выполнение. В структуре формальных институтов общества выделяются:

- 1) политические институты;
- 2) экономические институты;
- 3) системы контракции (способы и порядок заключения контрактов, регулируемые правовыми нормами и законами).

Современная экономическая наука уделяет много внимания изучению не только экономических институтов, но и политических, поскольку они определяют властную иерархическую структуру общества, способы принятия решений и контроля. Эволюция и функционирование формальных политических институтов является предметом анализа теории общественного выбора (см., например: [1]).

Институты контрактации определяют условия соглашения между покупателем и поставщиком, которые зависят от трех факторов: цены, специфичности активов и гарантий [14, с. 71–74]. Институты контрактации, наряду с правами собственности, являются базовыми институтами институциональной структуры любого экономического порядка.

Также в экономической литературе по отношению к субъекту выделяют два типа институтов.

- 1) внешние – устанавливающие в хозяйственной системе основные правила, определяющие в конечном итоге ее характер. Например, институт собственности;
- 2) внутренние – которые делают возможными сделки между субъектами, снижают степень неопределенности и риска и уменьшают трансакционные издержки (предприятия, виды договоров, платежные и кредитные средства, средства накопления).

Таким образом, становится очевидно, что институты экономики не однородны. Исходя из вышепредставленных классификаций, можно сказать о существовании институтов системообразующих, определяющих тип экономического порядка, а также о существовании институтов, которые составляют ту или иную систему.

Институты экономики образуют «институциональную структуру» [11], т.е. упорядоченный набор институтов, создающих матрицы экономического поведения, определяющих ограничения для хозяйствующих субъектов, которые формируются в рамках той или иной системы координации хозяйственной деятельности.

Важной остается роль государства, а именно его влияния на институционализацию экономических отношений.

Чтобы выявить влияние государства на процесс формирования институтов, обратимся к его определению с точки зрения неоинституциональной теории. По Д. Норт, «государство – организация со сравнительными преимуществами реализации насилия, распространяющимися на географический район, границы которого устанавливаются его способностью облагать налогом поданных» [17, р. 21]. Поэтому государство может как способствовать созданию эффективных рыночных институтов, так и, наоборот, создавать институциональную структуру, которая не позволяет проявиться преимуществам конкурентного порядка из-за монопольной власти и других факторов, ведущих к росту трансакционных издержек.

В экономической литературе понятие «институциональная структура» имеет множество трактовок. Часто не проводится различий между дефинициями «институциональная структура» и «институциональная среда». О.Уильямсон приводит наиболее общее ее определение: «Это основные политические, социальные и правовые нормы, являющиеся базой для производства, обмена и потребления» [13].

Проведение глубоких институциональных преобразований требует также перестройки всего государственного механизма, поскольку введение норм и правил экономического поведения без соответствующих механизмов контроля способствует созданию контрправил, которые будут формироваться спонтанно. Таким примером может служить налоговая реформа 1992 года, в результате которой почти половина национальной экономики ушла в «тень».

Следует отметить, что нельзя путать понятия теневая экономика как неформальный институт и неформальная экономика. Как известно, термин «неформальная экономика» (*informal economy*) предложил английский социолог Кейт Харт, «открывший» неформальную занятость во время полевых исследований конца 1960-х гг. в городских трущобах Аккры, столицы Ганы – одной из наиболее отсталых стран Африки. К. Харт обнаружил, что городская экономика отсталых стран представляет собой громадное скопление мелких и мельчайших мастерских, лавок и иных «микрофирм», снабжающих жителей городов простыми повседневными товарами (едой, одеждой, транспортными услугами и т.д.), не проходя никакой официальной регистрации, игнорируя налоговые и иные требования правительства к бизнесу.

Впоследствии сложились два подхода к пониманию ключевых характеристик «неформальности»: если африканисты подчеркивали малые размеры бизнес-единиц, то латиноамериканцы (как, скажем, знаменитый Эрнандо де Сото) делали акцент на нелегальности. В любом случае, однако, сохраняется понимание «неформальности» как особой формы бизнеса. Такая трактовка «неформальности» позволяет рассматривать ее как обозначение только одного из сегментов «экономики вне закона», но не «экономики вне закона» как единого целого [6, с. 36].

На начальных стадиях формирования рыночной экономики в России нечетко проявлялись нормы поведения и системы взаимодействия, которые могли составить институты теневой деятельности. На этапе экономических преобразований, который в России протекал с середины 80-х и до начала 90-х годов, хозяйствующие субъекты находились в процессе поиска таких норм поведения и таких видов взаимодействий, которые могли бы стать наилучшей

средой для их теневой активности. В стране происходило накопление новых теневых норм и теневых организаций. Происходил отбор таких из них, которые создавали наилучшие условия для теневой деятельности. В результате накопления и отбора таких форм некоторые их виды отмерли, другие же, наоборот, широко распространились и приобрели устойчивость, «вошли в культуру» теневых отношений.

Теневая экономика выделилась в самостоятельный неформальный институт, и, не смотря на кажущуюся простоту ее определения как экономической категории, до сих пор ведутся споры из-за точного определения теневой экономики, которые будут рассматриваться нами далее.

Теневая экономика в России весьма разнородна в связи с этим возможны различные критерии разграничения элементов неформальной экономики. Их структурирование, исходящее из характера ухода “в тень”, отражено на рис. 1 [3, с. 33].



Рис. 1. Структура теневой экономики.

Начиная с 1993 года, согласно утвержденной ООН новой версии национальных счетов, Госкомстат РФ начал осваивать методы учета теневой экономики в объемах производства.

В соответствии с методологией СНС, все проявления теневой экономики разделяются на две группы:

- 1) продуктивные виды деятельности, результаты которых учитываются в составе ВВП;
- 2) преступления против личности и имущества, не включаемые в состав ВВП и фиксируемые на специальном счете для уменьшения статистических погрешностей.

В состав производительной части теневой экономики, включаемой в ВВП, определены следующие элементы: показатели законной деятельности, скрываемой или приуменьшаемой производителями в целях уклонения от уплаты налогов или выполнения других обязательств;

Показатели неформальной (неофициальной легальной) деятельности, в том числе:

- деятельность некорпорированных (то есть непосредственно принадлежащих одному владельцу, часто – семейных) предприятий, работающих для собственных нужд, то есть производство товаров и услуг, произведенных в домашних хозяйствах и ими же потребленных;
- деятельность некорпорированных предприятий с неформальной занятостью (временные бригады строителей и т.п.).

Показатели неофициальной нелегальной деятельности, в том числе:

- легальные виды деятельности, которыми занимаются нелегально (например, без лицензий и специальных разрешений);
- нелегальная деятельность, представляющая собой запрещенные законом производство и распространение товаров и услуг, на которые имеется эффективный рыночный спрос (производство и распространение наркотиков, проституция, контрабанда).

Общая структура любой финансово-хозяйственной группировки, ведущей совместную «теневую деятельность», обычно включает:

1. Предприятия, осуществляющие торгово-посреднические и производственные операции (одна и та же хозяйственная деятельность обычно ведется российскими предпринимателями через несколько фирм; это помогает решать проблему временной неплатежеспособности их партнеров; кроме того, при помощи разветвленной структуры основной группе собственников легче контролировать поведение своих партнеров).
2. Банк (позволяет оперативно переводить безналичные деньги в наличные и наоборот, не говоря уж о других операциях).
3. «Служба безопасности» (имеет разные ипостаси: это и обычные охранники, и спортивные секции, финансируемые группировкой, и «крыша» государственных органов управления).
4. Связи, конституирующие группировку по тому или иному признаку (обычное родство, бывшая совместная работа в партийных, комсомольских организациях и государственных органах, землячество, этническая принадлежность).

Структуры теневой экономики в принципе не являются в полном смысле экономическими (это следует из причин ее появления), т.е. ориентированными на максимальное удовлетворение запросов потребителя при минимальных издержках производителя. Они больше напоминают государство в миниатюре. Об этом свидетельствует наличие органов, аналогичных Центробанку и «силовым министерствам», дублирование предприятий, которые занимаются одними и теми же операциями, и т.п.

Это лишь первый из возможных вариантов структурирования теневой экономики. Для типологизации разновидностей теневой деятельности рассмотрим три критерия: их связи с «белой» («первой», официальной) экономикой, а также субъекты и объекты экономической деятельности. Отношение к «белой» экономике является при этом основным критерием. Особенности же субъектов и объектов теневой деятельности вытекают, по существу, из этого первого критерия.

Следует обратить внимание еще на один очень важный критерий классификации теневых экономических явлений – на степень их повседневности. Речь идет об отделении повседневной теневой деятельности обычных, «средних» людей от экстраординарной теневой деятельности, от профессиональных нарушителей закона.

Таблица 2

Типологизация теневой экономики по степени повседневности

Основные признаки	Повседневная теневая экономика	Экстраординарная теневая экономика
Субъекты	Рядовые работники	Представители элиты (бизнес-элиты), и маргиналы
Моральная оценка	Осуждается слабо, часто имеет этически нейтральную оценку, может даже одобряться (как «умение жить»)	Решительно осуждается как нарушение привычного «порядка вещей»

Таким образом, повседневная теневая экономика охватывает значительную часть деятельности в секторах «второй» и «серой» теневой экономики. Граница между повседневной и экстраординарной деятельностью в этих секторах довольно четко совпадает с водоразделом между менеджерами и исполнителями. Мы обычно снисходительно оцениваем нарушение закона «маленькими людьми», но осуждающе глядим на аналогичные действия «начальников». Что же касается «черной» теневой экономики, то, как правило, ее целиком относят к экстраординарной, решительно осуждаемой.

Хотя наиболее «страшной» кажется «черная» теневая экономика и «беловоротничковая» преступность бизнес-элиты, однако чаще всего вовсе не они дают основную массу теневых доходов. Теневая экономика подобна айсбергу, большая часть которого скрыта под водой. Точно так же повседневная «вторая» и «серая» теневая экономика являются в современной России (как, впрочем, и в большинстве зарубежных стран) главным массивом «экономики вне закона».

Изучение теневых экономических отношений в нашей стране характеризуется постепенным сдвигом фокуса внимания исследователей от экстраординарных форм к повседневным. Это соответствует углублению понимания степени укорененности этих отношений.

Первые шаги в изучении повседневных теневых экономических отношений были сделаны несколько лет назад, в ходе изучения коррупции и неформальной занятости, на формирование которых влияет архетип отношения россиян к государственной власти. Подробно проявление этого национального типа поведения рассмотрено далее.

Каждый национальный менталитет базируется на исторически сложившихся государственных и правовых институтах, своей культуре хозяйства – производства, потребления, своего отношения к собственности.

Проявление национального архетипа поведения в хозяйственной жизни определяется живой человеческой личностью и ее пониманием идеи личной ответственности. Устойчивость проявления определенного типа поведения россиян в экономических отношениях рассматривается нами в формировании и функционировании в стране теневой экономики.

За счет того, что в период перехода от плановой к рыночной экономике в стране сформировались новые институты и правила поведения экономических агентов, появилось больше возможностей теневой активизации.

Нельзя сказать, что в период командно-административной экономики не формировались скрытые доходы. В советской экономике неформальная экономика не достигала таких размеров, которые приносили бы видимый вред экономическому развитию страны. Советская экономика справедливо характеризуется как «экономика дефицита». И теневая экономика здесь сосредоточена на производстве и распределении хронически дефицитных продуктов и услуг. Их реализация осуществляется «из-под полы», по неформальным каналам с активным использованием отношений персонифицированного блага [7, с. 113–124].

В настоящее время уровень теневой экономики достигает 40-50% по разным данным. По мнению некоторых ученых экономистов, это следствие перехода к рыночным отношениям [8, с. 27]. В данной работе нами предложен другой подход к изучению теневой действительности. И во времена плановой экономики, и в период рыночных реформ тип поведения экономических субъектов остался прежним, меняя форму своего проявления.

Рассматривать влияние устойчивого типа поведения русского человека на причины формирования теневой экономики мы будем, анализируя национальный архетип отношения к власти и государству. Данный тип поведения понимается нами как приоритетное положение людей, наделенных государственной властью, в обществе в целом, а, следовательно, и в реализации экономических отношений.

С древнейших времен государство осознавалось россиянами как Царь и Бог [10, с. 175]. По словам Алексеева Н.Н. «старая религиозная философия учила, что Бог есть собственник мира, а значит и государство наделено приоритетными правами владения, пользования и распоряжения собственностью нашей страны. Западному человечеству, напротив, широко привит взгляд, что право его господства над миром – естественно и, безусловно. Новая философия все права собственности с Бога перенесла на человека. Современный западный человек забыл, что он живет в мире оформляемой им и данной ему материи, он привык считать мир исключительно свои, душа его питается жадной беспредельного завладения миром и господства над ним. Он – царь природы, который имеет безусловные права властвовать и присваивать. Он – единственный, а мир – его исключительная собственность» [9].

Национальное отношение к государственной власти нашло свое проявление в отношениях собственности, а точнее в формах ее реализации.

Экономические субъекты нашли возможность извлечения теневых доходов в период трансформации собственности. Известно, что именно этим процессом сопровождался переход к экономике рыночного типа. Под трансформацией собственности понимается процесс замены системообразующих элементов одной хозяйственной системы подобными элементами другой системы [4]. В России отношения собственности были трансформированы закономерно, т.е. значительная часть объектов государственной собственности на факторы производства была передана в частные руки путем приватизации.

Характерной чертой российской ментальности, а точнее исследуемого нами национального архетипа является то, что даже при появлении различных форм теневой активности, сохраняется мысль: результативность деятельности человека зависит не от закона, а от воли государства. Находясь в выгодном положении по отношению к государству, т.е. используя

доверительное управление, частные собственники все равно стараются заручиться поддержкой представителей государственной власти. Поэтому изучаемый национальный архетип отношения к власти не только проявляется в формах теневой деятельности, но и служит связующим звеном при их изучении.

Таким образом, с одной стороны мы относимся к государственной власти как к защитнику, с другой стороны как к покровителю. Поэтому на протяжении веков в нас действует зависимость от мысли: человек зависит не от закона, а от воли государства. Люди, наделенные правами власти, данными им государством, над законом. Такой тип отношения к правящим структурам настолько действенен, что и в плановой, и в рыночной экономике России существовало и существует правило: правит не закон, а конкретные люди, что вызывает коррумпированность нашего общества.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бьюкенен Дж., Таллок Г. Расчёт согласия // Бьюкенен Дж. Границы свободы. Между анархией и Левиафаном // Нобелевские лауреаты экономики. Дж. Бьюкенен. М., 1997.
2. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма // Избранные произведения. М., 1990.
3. Голованов Н.М. Теневая экономика и легализация преступных доходов. СПб., 2003.
4. Губарь О.В. Трансформация собственности в современной России. Ростов н/Д: Изд-во РГЭУ «РИНХ», 2001.
5. Курдина С.Г. Институциональные матрицы и развитие России. М.: ТЕИС, 2000.
6. Латов Ю.В., Латова Н.В. Российская экономическая ментальность на мировом фоне // Общественные науки и современность. 2001. № 4.
7. Неформальная сфера и блат: гражданское общество или (пост)советская корпоративность // Pro et Contra. Осень 1997.
8. Ореховский П. «Теневые» параметры реформируемой экономики. // Российский экономический журнал. 1996. № 7.
9. Русская философия собственности, XVIII–XX: Сборник / Авт. сост.: К. Исупов, И. Савкин. СПб.: Ганза, 1993.
10. Сергеева А.В. Русские: стереотипы поведения, традиции, ментальность. М.: Флинта, Наука, 2005.
11. Смелзер Н. Социология. М., 1994.
12. Фоеглазов В.В., Швецов В.Н., Мираков А.В., Старкин И.В., Маккавеев Ю.А. Региональная экономика и хозяйственная этика в процессах реформирования // Экономика и производство. 1999. № 1.
13. Уильямсон О. Частная собственность и рынок капитала // Экономика и организация. 1993. № 5.
14. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. СПб., 1996.
15. Johnson S., Kaufman D., McMillan J., Woodruff C. Why do firms hide? Bribes and unofficial activity after communism // Journal of public economics. 2000. № 76.
16. North D.C. Institutions, institutional change and economic performance. Cambridge, 1990.
17. North D.C. Structure and change in economic history. N.Y., 1981.

СИНЮК Т.Ю.

ПРОЦЕССНОЕ РЕГЛАМЕНТИРОВАНИЕ ОСНОВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК МЕХАНИЗМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЕГО ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ

Современные рыночные отношения представляют целый спектр возможностей для эффективного управления предприятием, однако спад промышленного производства в России, негативные изменения структуры экономики часто сводят на нет все усилия в области повышения качества управления предприятия. Тем не менее, и в этих трудных условиях идет работа по совершенствованию управления предприятия в целом и по отдельным функциям

[1, с. 275]. Сложные условия хозяйственной деятельности предъявляют новые, более высокие требования к управлению. Вопросы совершенствования методов в управлении приобретают большее значение, поскольку именно в этой сфере имеются еще большие резервы роста повышения эффективности принимаемых решений.

На современном этапе развития экономики и общества регламентирование деятельности предприятия выступает одним из важнейших направлений менеджмента. При процессном регламентировании деятельности предприятия необходимо решить следующий ряд задач:

- определить приоритетные направления будущей деятельности предприятия в целом;
- установить потребность в ресурсах;
- оценить текущее состояние предприятия;
- провести диагностику рынка;
- определить множества входов и выходов, поскольку предприятие является открытой системой.

Полученные результаты закрепляются в отдельном документе и воплощаются в планах предприятия.

Подходы к управлению как к процессу представляют собой современное, еще не устоявшееся в категориальном отношении и принципиальной структуре научное направление в менеджменте. Его сущность заключается в том, что управление рассматривается как единый процесс воздействия на организацию, а не как серия разрозненных действий [4, с. 44]. В условиях повышенной агрессивности внешней среды и неустойчивости производственно-экономических систем (предприятий) резко возрастает необходимость в процессной регламентации основной деятельности предприятий для обеспечения эффективного их функционирования и развития, а также контроля организованности управленческого аппарата. Необходимость и важность поиска и принятия оптимального решения для каждого предприятия определяет совокупность последовательных действий, направленных на достижение результатов. Процессное регламентирование основной деятельности предприятия должно четко через логическую цепочку операций прослеживать существующие причинно-следственные связи между процессами, отражающими основные экономические явления, и таким образом глубинно отражать и формировать поле обоснования сущности получаемых результатов и выявления «узких мест».

Процессное регламентирование основной деятельности должно обеспечить наличие следующих принципов функционирования:

- программно-целевое построение всей управленческой деятельности;
- наличие постоянной обратной связи в реализации управленческих решений, сопровождаемой экспресс-анализом поступающей информации и их последующей корректировкой;
- инновационный подход в основе базового принципа планирования мероприятий и функционирования управленческого персонала;
- инициаторское (предпринимательское) отношение к решению поставленных задач;
- повышенную ответственность на всех уровнях управления в виду слабой устойчивости системы;
- принятие управленческих решений с учетом видения дальнейшей перспективы.

Процессное регламентирование деятельности предприятия призвано обеспечить устойчивость экономической системы в целом. Устойчивость представляет собой одну из основных динамических характеристик систем управления, выражающуюся в ее способности функционировать в условиях внешних и внутренних возмущающих воздействий. Чтобы сделать структурно неустойчивую систему устойчивой, необходимо изменить ее структуру. Развивающаяся экономическая система в силу динамических свойств ее элементов и связей всегда функционирует в переходном режиме, поэтому под устойчивостью понимают прежде всего ее динамическую устойчивость. Главным условием устойчивости системы является ее способность к саморегулированию, адаптивность, то есть приспособляемость к изменившимся условиям среды (внешней и внутренней) [4, с. 65]. Таким образом, критерий адаптивности должен быть основополагающим при формировании методических рекомендаций процессной регламентации основной деятельности предприятия.

Анализ устойчивости деятельности предприятия связан с изучением степени влияния динамики показателей условий среды на результаты деятельности. Так, после того, как найдено некое оптимальное решение, необходимо провести анализ предлагаемой методики на чувствительность изменения оптимального решения к возможным изменениям протекающих экономических процессов. То есть, необходимо определить количественную оценку степени влияния изменения на один процент или на единицу каждого из показателей, а также целесообразно выявить зоны устойчивости работы предприятия, определив вероятностные изменения каждого из показателей.

Современная научная концепция предполагает рассматривать управление как непрерывный процесс, потому что это не единичное и не одновременное действие, а непрерывно повторяющиеся операции и процедуры, которые выполняют в определенной последовательности взаимосвязанные между собой и которые имеют свои специфические направления. В рамках этой концепции А. Файоль выделил 5 функций:

- 1) предсказывать и планировать;
- 2) организовывать;
- 3) распоряжаться;
- 4) координировать;
- 5) контролировать.

Другие авторы и сторонники этой концепции выделяют ряд следующих функций: распорядительство, мотивация и руководство, коммуникацию, исследование, оценка, принятие решений, подбор персонала, представительство и ведение переговоров. В современных зарубежных источниках по менеджменту выделяются 4 функции: планирование, организация, контроль, мотивация. Современные авторы полагают, что эти функции управления объединены связующими процессами коммуникации и принятия решений.

Современное (или новое) предприятие определяется как «реакция на быстрые перемены, на непрерывно меняющиеся технологии и неопределенность внешней среды» [1, с. 278]. То есть, любое предприятие, являясь открытой системой, постоянно испытывает на себе целый комплекс воздействий. Как внутренние, так и внешние воздействия выводят систему из равновесия. Они носят название возмущающих факторов. В связи с этим можно выделить три направления процессного регламентирования:

- 1) выравнивание отклонений действительного состояния предприятия;
- 2) устранение либо предотвращение возникновения факторов, которые выводят систему из нужного состояния;
- 3) защита системы путем создания дополнительных объемов материальных или иных ресурсов.

Такие действия способствуют поддержанию системы в заданном состоянии, но еще могут называться управлением.

Неограниченная сложность предприятия как системы предполагает и методологию его исследования. Промышленное предприятие, как и многие другие объекты социально-экономического класса, относится к сверхсложным (большим) системам, которые не поддаются полному, исчерпывающему описанию, являются вероятностными и проявляют свойства, не вытекающие непосредственно из свойств, составляющих систему элементов. Кроме того, промышленное предприятие как объект изучения относится к классу целенаправленных систем, стремящихся к целесообразному поведению и достижению наиболее последовательных состояний [2, с. 73]. В качестве основного элемента производственной системы (предприятия) выделяют процессор. В зависимости от конкретных технологических процессов, проходящих на предприятии, процессоры будут отличаться. По существу здесь формируются материально-вещественные компоненты, финансовые и экономические результаты. На выходе видны результаты деятельности предприятия и степень реализации поставленных целей (Рис. 1.).

В процессоре возникают все возмущающие факторы, которые пытаются вывести систему из равновесия. Следовательно, возникает необходимость наличия механизма, позволяющего своевременно уловить эти влияния, устранить или снизить их отрицательное воздействие. Заметим, что сам механизм управления предполагает в качестве важной содержательной части процесс управления постоянную обратную связь между органами управления и теми объектами, на которые он воздействует [5, с. 297].



Рис. 1. Предприятие как производственная и экономическая система.

В этом случае в качестве субъекта управления выступает управляющая подсистема, которая представляет собой совокупность различных органов управления, осуществляющих строго определенные функции по регулированию системы или переводу ее в новое состояние. По отношению к субъекту управления процессор занимает соподчиненное место и является объектом управления или управляемой подсистемой. Таким образом, общее представление о системе как совокупности каналов входа и выхода и общее понятие процессора в сочетании с системой воздействия на процессор дает общее представление по системе управления конкретных производств.

Вследствие организационной, экономической и других связей между элементами системы управления возникают такие ситуации, когда из поля управления выпадают отдельные звенья, которые становятся неуправляемыми. Например, одним и тем же вопросом занимаются несколько управленческих работников, а иногда даже несколько органов управления. Такая ситуация отрицания последствий снижает эффективность всего процесса управления. Для устранения этого необходим ввод таких действий, которые называются регламентацией процесса управления.

Процессное регламентирование требует логического и упорядоченного подхода. Необходимо отметить, что регламентирование выдвигает требование по созданию базы данных, которая потом используется для отсеивания и исключения менее желательных альтернатив. Конечный результат предполагает формирование однозначной методики, либо совокупность последовательных действий определяющих порядок основной деятельности предприятия. Необходимо отметить, что конечный результат не имеет характера безоговорочной правильности истинной причины проблемы.

Автор работы полагает, что в основу эффективного управления основной деятельности современного предприятия должен быть положен процессный подход, то есть необходимо сосредоточить внимание на той последовательности действий, которая создает основу для применения определенной логики и анализа информации о проблемных зонах. В качестве основных этапов методики процессного регламентирования выделяют:

- причинно-следственный анализ;
- принятие решения;
- проектирование и планирование деятельности;
- диагностику ситуации;
- апробацию;
- корректировку и
- внедрение.

Процессное регламентирование основной деятельности предприятия предусматривает налаживание постоянных взаимосвязей между участниками процесса, с целью снижения уровня неопределенности при принятии управленческих решений и обеспечения наиболее эффективного функционирования предприятия. Методика процессного регламентирования должна охватывать все процессы основной деятельности предприятия, каждый из которых имеет свою направленность и последовательность шагов, а также набор приемов, которые применяются в отдельности и определенной последовательности, но с учетом вза-

имосвязи процессов (рис. 2).

Цикл процессного регламентирования можно начинать с любого процесса основной деятельности предприятия и следовать от одного к другому, в логической последовательности. Если начать с этапа причинно-следственного анализа, то это приведет к принятию решения о том, что необходимо сделать для корректировки и исправления текущего положения дел. Если цикл начать с этапа принятия решения, то это в свою очередь приведет к необходимости проведения проектирования и планирования основной деятельности предприятия. Если начать с проектирования и планирования деятельности, то после апробации, при недостижении запланированных результатов, придется обратиться к причинно-следственному анализу.

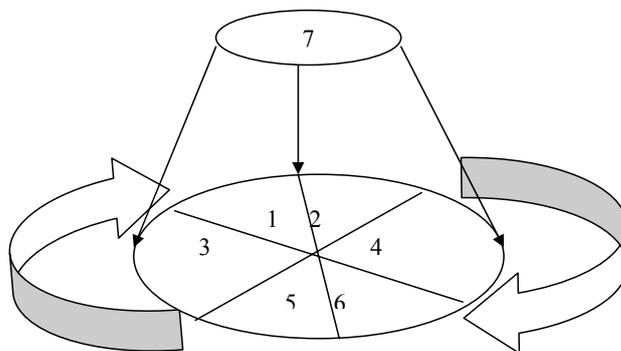


Рис. 2. Взаимосвязь процессов основной деятельности предприятия с точки зрения процессной регламентации:

- 1) причинно-следственный анализ;
- 2) принятие решения;
- 3) проектирование и планирование деятельности;
- 4) апробация;
- 5) корректировка;
- 6) внедрение;
- 7) диагностика ситуации.

Таким образом, автор приходит к выводу о том, процессное регламентирование может быть использовано как систематизированный метод обработки информации, сочетающий рационально-логические процедуры, способствующими повышению эффективности работы. Процессное регламентирование деятельности предприятия представляет собой методическое обоснование основных аспектов по процессного функционирования, опирающееся на исследование состояния и функционирования предприятия, определение приоритетных направлений деятельности, мониторинг внутреннего экономического состояния и диагностику ожидаемых результатов, оценку деловой среды. Сущность технологии процессного регламентирования заключается в определении методов реализации процесса основной деятельности предприятия, определяющих действия, последовательность их выполнения, состав исполнителей, средства и ресурсы необходимы для реализации поставленных задач. Резюмируя можно сделать вывод, что при принятии управленческих решений в рамках процессного регламентирования основной деятельности предприятия необходимо:

- чётко определять проблемы, которые носят фундаментальный характер;
- установить «пограничные условия», которым должно удовлетворить процессное регламентирование в целом, и принимаемое управленческое решение в частности;
- выработать критерии «правильного» или «оптимального» управленческого решения;
- апробировать полученные результаты, с целью проверки адекватности и эффективности найденного решения;
- анализировать данные с помощью «обратной связи».

ЛИТЕРАТУРА

1. Баев И.А., Варламова З.Н., Васильева О.Е. и др. Экономика предприятия: Учебник. СПб.: Питер, 2006.
2. Богатин Ю.В. Моделирование рыночной деятельности предприятия: Монография. Ростов н/Д: Изд-во Рост. гос. экон. ун-та, 2001.
3. Горфиннеля В.Я. Экономика предприятия. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006.
4. Пелих А.С. Экономика предприятия: учебное пособие. Ростов н/Д Феникс, 2002.
5. Попов Р.А. Антикризисное управление. М.: Изд-во ГУ – ВШЭ, 2003.

СМИРНОВ А.П.

О СОЗДАНИИ СОЮЗОВ ПОПЕЧИТЕЛЕЙ И ОБЩЕСТВЕННЫХ ИНСТИТУТОВ В
РЕГИОНАХ И МУНИЦИПАЛИТЕТАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ДЛЯ
МОДЕРНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ

Часть 3

№3

Том 5

2007

◇

Экономический вестник Ростовского государственного университета

В настоящее время учёные педагоги Института образовательной политики «Эврика» развивают проект «Общественное управление образованием». Суть его заключается в том, чтобы вырастить в отдельных регионах гражданские институты образовательной политики, институты влияния на образовательную политику. Такие гражданские институты образовательной политики призваны оказывать общественное влияние на экономику системы образования, кадровую политику, а также содержание образования, в отличие от попечительских советов, занимающихся определёнными учебными заведениями и выполняющими важную роль в улучшении их материально-технического состояния.

Исследуя современную научную литературу по педагогике, психологии и экономике зарубежных и отечественных авторов, мы пришли к выводу, что для модернизации образования необходимы совместные усилия учёных и педагогов, и психологов, и экономистов, а также энтузиастов, которые смогли бы объединить всех вместе.

Сейчас «Эврика» успешно работает над реализацией проекта «Общественное управление образованием» в Республике Бурятия, Красноярском крае, Удмуртской Республике, Краснодарском крае, Иркутской и Нижегородской областях. Скоро к этому проекту присоединятся ещё несколько регионов России. Среди них и Ставропольский край.

Изучив проект «Общественное управление образованием» мы выяснили, что основной задачей данного проекта является создание в некоторых регионах и муниципалитетах Союзы попечителей, которые станут гражданскими, общественными институтами влияния на образовательную политику. Такие Союзы будут способствовать совершенствованию работы попечительских советов на местах, созданию необходимой нормативно-правовой базы и подготовке общественных управляющих для руководства советами. И здесь важно отметить:

Во-первых. Союзы попечителей, региональные или муниципальные, не являются клубами спонсоров образования и не являются организациями представителей школьных попечительских советов. Союз попечителей – это сообщество влиятельных, авторитетных, успешных горожан или жителей региона, заинтересованных в развитии образования.

Во-вторых. Влиятельные и заинтересованные в развитии образования граждане – обязательное, но недостаточное условие для создания Союза попечителей. Сегодня общественность не хочет повторения пародии на народовластие, которая была характерна для советской власти и для многих органов местного самоуправления уже в новое время. Принципиально важно, чтобы образовательное сообщество создало инновационную систему подготовки общественных управляющих, именно инновационную, провело своих будущих гражданских управителей через такую программу подготовки, аттестовало выпускников такой программы и только затем уже признало Союз попечителей в качестве института образовательной политики.

В-третьих. Союз попечителей оказывает гражданское влияние, общественное, а не административное давление на образовательную политику. Причём здесь очень важно, что имен-

но на образовательную политику, на систему норм, на нравы, на уклад, на принципы, а не на органы власти или органы управления. Хотя, конечно, строго говоря, влияние на образовательную политику и есть влияние на власть, но более эффективное, опосредованное.

Исследования позволили нам уточнить, что основная цель создания Союзов попечителей – не столько латание дыр в образовательном бюджете, сколько создание модели новой системы отношений граждан и государства по поводу образования. Так, ведомство пытается создавать школьные советы – в основном как фискальные органы контроля, отчётности и руководства администрацией школы. А попечительские советы рассматривает как спонсорские организации, пекущиеся о внебюджетном финансировании. И, таким образом, благородная идея общественного управления образованием превращается в «народный контроль».

Исследования позволили нам сделать вывод, что в настоящее время следует избежать этой ошибки: общественное управление, при всей «любви» к административным способам отношений, должно носить характер влияния, а не обязательного, административного подчинения себе органов управления образованием, т.е. власти. У общественного мнения свои каналы эффективности, и гражданское общество держится не столько административными или даже законодательными нормами, сколько нравами и внутренними принципами. И в этом смысле создание Союзов попечителей – это программа гражданского образования, формирование новой общественной элиты, которая влияет не за счёт своего административного статуса (депутат горсовета, мэр, начальник управления, советник губернатора, помощник министра и т.д.), а за счёт авторитета Союза попечителей. И вот этот авторитет и есть основной капитал Союза.

Но предмет влияния – образовательная политика, которая в свою очередь состоит из конкретных решений, к которым у горожан есть определённое отношение. Вот это отношение высказывает Союз попечителей. В ходе исследования мы пришли к выводу, что Союз попечителей должен быть в каждом регионе и в Ставропольском крае в частности. Как он может создаваться? Сейчас уже выработалась эффективная технология создания Союзов попечителей. Она зарекомендовала себя в ряде регионов. Первый шаг делает образовательное сообщество, которому «Эврика» предлагает совершить экспертную работу: из горожан выбрать влиятельных лидеров, которые могли бы войти в такой орган: Союз попечителей и пройти соответствующую подготовку при этом. Второй шаг – после того как сообщество экспертно нашло несколько десятков таких горожан, «Эврика» организует серию индивидуальных собеседований, в которых участвуют эксперты «Эврика» (в области образовательной политики, экономики образования, образовательного права, психологии), а также представители образовательного сообщества города или региона. Это индивидуальные собеседования, в которых проясняется суть деятельности Союза попечителей, а также особенности образовательной программы «Подготовка общественных управляющих».

Но всему этому должно сопутствовать соглашение с политическим руководством города или региона об их намерении включить Союз попечителей в механизм согласования решений в области образовательной политики. Своеобразный общественный договор власти с гражданским институтом образовательной политики. Договор о намерениях.

В ходе исследования научной литературы и изучения опыта работы регионов, где Союзы попечителей успешно осуществляют свою деятельность, выяснилось, что обучение инициативного человека по программе «Подготовка общественных управляющих» приводит к становлению Союза попечителей и даёт возможности для активной деятельности. Об этом свидетельствует создание первого в России Союза попечителей в Бурятии. Союз был создан путём отбора образованным сообществом из своего окружения наиболее уважаемых, успешных, авторитетных и инициативных граждан – не только предпринимателей, но и, прежде всего, образованных, влиятельных и добившихся большого успеха людей. То, что создание Союза попечителей сегодня необходимо в России, нет сомнений. Они в современном мире становятся гражданскими институтами общественного управления образованием, развивают интерес у людей к экономическому росту учебных заведений и способствуют увеличению материальных вложений в систему российского образования. Деятельность попечительских советов и в дальнейшем будет направлена на привлечение новых сил к развитию учебных заведений – спонсоров, меценатов, политических и общественных деятелей. В условиях недофинансирования любая организация будет за то, чтобы в подведомственной ей школе действовала система попечительства.

Инновационный смысл попечительства надо развивать, а не искажать, и школе станет завтра намного лучше, чем сегодня и вчера.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Адамский А.* Первый в России Союз попечителей создан в Бурятии // Управление школой. 2003. № 43.
2. *Апресян Р.Г.* Дилеммы благотворительности // Общественные науки и современность. 1997. № 6.
3. *Левецкий М.* Прибыль или убыток // Лидеры образования. 2002. № 2.
4. Национальная доктрина образования в Российской Федерации // Официальные документы в образовании. 2000. № 21.
5. *Шишкин С.В.* Экономика социальной сферы: Учеб. пособие. М.: Изд-во ГУ – ВШЭ, 2003.
6. *Andrews F.E.* Philanthropic giving. N.Y., 1950.
7. *Wythnow R.* Rediscovering community: the cultural potential of caring behavior and voluntary service. Indianapolis, 1992.

СМИРНОВА Е.В.

ИНВЕСТИЦИИ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ – НАПРАВЛЕНИЕ ГУМАНИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

В настоящее время происходит кардинальное переосмысление путей общественного развития. Интенсификация экономического роста, развитие социокультурных потребностей населения, повышение качества жизни, осознание роли всех сфер экономики, связанных с человеком, привели к далеко ведущим изменениям в экономике страны. Имеется в виду усиление ее целевой направленности на развитие человека. Социальная ориентация экономики стала главным аспектом планов, программ и проектов на будущее. Впервые на практике меняется понятие, структура и содержание инвестиционной политики. Это связано с тем, что в структуре народного хозяйства оформилась самостоятельная многоотраслевая сфера инвестиций в развитие человека как физического и социального субъекта, поэтому 2007 год объявлен «годом инвестиций в человеческий капитал». Приоритетной задачей внутренней политики РФ на ближайшие годы определено как сохранение и развитие национального человеческого капитала страны.

Все это означает, что социально-экономическое развитие, шаг за шагом смещаясь в сторону человека, сформировало предпосылки перехода к гуманистическому типу экономического роста.

Рассматривать экономический рост с точки зрения гуманизации – значит представить его в «человеческом измерении», то есть созданию такой среды, в которой человек – главная производственная сила – не испытывал бы неудобств, связанных с высокими или низкими темпами роста, быстрой сменой технологий, динамизмом развития экономики, взаимодействием на международном уровне.

Следовательно, принцип гуманизации экономического роста представляет собой базу для проведения социально-экономических преобразований, главной целью которых должно служить воспроизводство человеческого потенциала как фактора, детерминирующего успех и продвижение экономического развития. Основываясь на данном принципе можно заключить, что одним из направлений гуманизации экономического роста является создание условий для инвестирования в человеческий капитал.

Главным богатством любого общества, как известно, являются люди, а конечным критерием экономического роста выступают уровень развития человека и удовлетворение его потребностей. Как показывает практика, действия по совершенствованию человеческого капи-

тала – с помощью образования, улучшения медицинского обслуживания и питания – влияют на перспективы экономического роста. В этой связи, необходимо отметить, что всемирный банк, на примере обследования 192 стран, пришел к выводу, что только 16 % роста в странах с переходной экономикой обусловлены физическим капиталом (оборудование, здания и пр.), 20% - природным капиталом, остальные 64% связаны с человеческим капиталом [5, с. 113]. Следовательно, важнейшим фактором экономического роста является человеческий капитал, экономическую сущность которого можно выразить в следующих определениях.

Человеческий капитал – это форма выражения производительных сил человека на постиндустриальной стадии развития общества с социально-ориентированной экономикой рыночного типа [4, с. 18].

Человеческий капитал – это сформированный в результате инвестиций и накопленный человеком определённый запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций, которые целесообразно используются в той или иной сфере общественного воспроизводства, содействуют росту производительности труда и эффективности производства и тем самым влияют на рост зарплат человека, фирмы и всего общества [2, с. 394].

Сравнительный анализ приведенных и других определений позволяет акцентировать внимание на следующих основных свойствах человеческого капитала.

Во-первых, человеческий капитал не отделим от его носителей – работников отдельной фирмы или населения региона или страны.

Во-вторых, физиологические свойства и природные способности человека, получаемые наследственным путем, являются базовой частью человеческого капитала, называемой отдельными авторами капиталом здоровья. Другая его часть в виде знаний, умений и навыков является приобретенной в результате затрат самого человека и общества.

В-третьих, данный капитал, как и другие виды капитала, может быть использован в сфере общественного производства и является одним из факторов повышения эффективности последнего.

В-четвертых, данный капитал используется его носителями для получения дохода, поэтому увеличение дохода мотивирует индивидуумов на увеличение своего интеллектуального потенциала путем образования и повышения квалификации. Другими словами, для того, чтобы процесс воспроизводства человеческого капитала носил завершенный характер, должна быть установлена связь между величиной приобретенной части данного капитала и доходом человека.

Концепция развития человеческого капитала предлагает четыре способа, с помощью которых можно добиться оптимизации между экономическим ростом и человеческим капиталом:

- 1) увеличение инвестиций в образование, профессиональную подготовку, содействующее реализации способностей человека и его участию в производстве и распределении благ;
- 2) справедливое распределение дохода и богатства, обеспечивающее материальную основу развития человеческого потенциала;
- 3) достижение тщательной сбалансированности социальных расходов, всемерно укрепляющее экономическую базу социальной сферы;
- 4) расширение возможности людей осуществлять свой выбор в политической, социальной и экономической сферах, уделяя особое внимание тем группам населения (в частности, женщинам), чьи возможности были по тем или иным причинам ограничены.

Таким образом, концепция развития человеческого капитала объединяет решение вопросов производства с решением вопросов формирования и использования способностей и возможностей людей, рассматривающая развитие человеческих способностей как конечную цель общественного прогресса безотносительно к их влиянию на производство дохода. Следовательно «человеческий капитал» оказывает серьезное воздействие на систему факторов экономического роста.

К основным активам человеческого капитала обычно относят фонды образования, подготовку на производстве, опыт, мастерство, фонд здоровья, мобильности, обладания экономической значимой информацией и фонд воспроизводства человека. К основным видам инвестиций в человека относятся вложения в образование, подготовку на производстве, в здравоохранение, миграцию, поиск информации о ценах и зарплатах, воспитание и уход за детьми.

С экономической точки зрения инвестиции в человеческий капитал – это затраты, произведенные в социальной сфере в целях будущего увеличения производительности труда и способствующие росту будущих доходов как отдельных носителей капитала, так и общества

в целом. Поэтому общепринято использовать в анализе эффективности таких инвестиций показатели социально-экономического развития страны или региона.

Данный вид инвестиций неоднороден по своему составу и конкретизируется по видам затрат. Например, инвестиции разделены по отраслям социальной сферы, вследствие чего определены капитал здоровья, капитал образования и капитал культуры. Согласно другого информационного источника - состав инвестиционных расходов несколько отличается, хотя также включает три вида:

- расходы на образование, включая общее, специальное, подготовку на рабочем месте, повышение квалификации;
- расходы на медицинское обслуживание, создание бытовых условий и улучшение среды обитания, которые удлиняют срок жизни и повышают работоспособность;
- расходы на поддержание мобильности трудовых ресурсов, что обеспечивает их перемещение к месту потребности в них.

Инвестиции в капитал образования формируют квалифицированные и более производительные трудовые ресурсы. Образование, рассматриваемое в качестве интеллектуального потенциала, выступает основой развития человеческого капитала. Данный теоретический аспект формирует платформу для формулировки ключевого значения воспроизводства человеческого капитала России как цели и основы Федеральной программы развития образования. Главной целью Федеральной программы развития образования объявлено ускорение модернизации российского образования, обеспечение системных изменений по основным направлениям развития образования России, что в конечном итоге должно позволить достичь современного качества образования, адекватного меняющимся запросам общества и социально-экономическим условиям. По данным социальной статистики финансирование Федеральной программы развития образования с каждым годом увеличивается, так в 2001 г. оно составило 2682,2 млн.руб., в 2002 г. – 3014,2 млн.руб., в 2003 г. – 3363,8 млн.руб., в 2004 г. – 3933,3 млн.руб., а в 2005 г. – 4407,4 млн. руб. [3, с. 373]. С экономической точки зрения, инвестиции, вложенные в развитие образования окупаются наиболее быстро. По оценке американских экспертов, 1 доллар затрат в системе образования дает 3-6 долларов прибыли, также известно, что до 40% валового национального продукта наиболее развитые страны получают в результате развития эффективной системы образования. Капитал образования характеризуется как важнейшая составляющая человеческого капитала страны и оказывает прямое воздействие на темпы и гуманизацию экономического роста.

Инвестиции в капитал здоровья являются базой для человеческого капитала вообще, так как продлевают трудоспособный отрезок жизни человека и, таким образом, замедляют физический износ человеческого капитала. Социальные статистические данные показывают тенденцию роста финансирования Федеральной целевой программы «Предупреждение и борьба с заболеваниями социального характера». В 2003 г. финансирование данной программы составило 2933,2 млн.руб., в 2004 г. – 3417,6 млн.руб., в 2005 г. – 3577,1 млн.руб. [3, с. 334]. Общественное здоровье нации как медико-социальный ресурс и потенциал общества, способствует обеспечению национальной безопасности, что является одним из аспектов гуманизации экономического роста.

Инвестиции в капитал культуры для общества имеют, прежде всего, социальный характер: формирование культуры является условием любой профессиональной подготовки в будущем, создают предпосылки для социальной мобильности человека или социальной группы, передают культурное достояние общества из поколения в поколение. Вместе с тем, в сфере культуры, безусловно, возможна реализация проектов, приносящих коммерческую выгоду инвестору. Существуют исследования, подтверждающие зависимость эффективности труда человека от его предпочтений, мировоззрения, общего уровня его культуры.

Один из ключевых тезисов теории человеческого капитала состоит в том, что в условиях информационного общества человеческий капитал является важнейшим фактором воспроизводства национального богатства и его необходимым элементом. Т. Шульц на примере экономики США доказал, что доход от инвестиций в человеческий капитал больше, чем от инвестиций в физический капитал. Отсюда следует вывод, что странам с низким уровнем

реализации человеческих возможностей особенно важно осуществлять инвестиции в здравоохранение, образование и культуру.

Можно сделать заключение, что общий подход рассматриваемой теории к оценке инвестиций в человеческий капитал методологически однотипен с оценкой эффективности инвестиций в другие виды активов, прежде всего, в основные производственные фонды. Вместе с тем, при более подробном исследовании данного вопроса приходится преодолевать определенные методологические затруднения. Они связаны, во-первых, с невозможностью однозначного определения номенклатуры затрат, классифицируемых как инвестиции в человеческий капитал; во-вторых, с разнообразием результатов профессиональной деятельности трудовых ресурсов; в-третьих, с наличием продолжительного лага между вложением средств и получением результата; в-четвертых, с трудностью определения, какие результаты соответствуют конкретным вложениям, учитывая, что в масштабе национальной экономики процессы вложения капитала в отрасли социальной сферы и процессы получения отдачи от этих инвестиций непрерывны; в-пятых, с дифференциацией отдачи капитала образования в зависимости от территории, стажа работы и прочих, непосредственно не относящихся к обучению факторов. Нужно также учитывать, что затраты на образование являются производительным капиталом в том случае, если содержание приобретенных человеком знаний соответствует спросу на рынке труда, другими словами, «соблюдается количественное и качественное соответствие между структурными характеристиками совокупной рабочей силы и объективными потребностями общественного производства» [1, с. 25].

Таким образом, процесс воспроизводства человеческого капитала как части национального богатства страны невозможен без соответствующих инвестиций. На микроуровне инвестиции в человеческий капитал представлены такими статьями затрат, как повышение квалификации работников; оплата больничных листов нетрудоспособности; затраты по охране труда; добровольное медицинское страхование, оплаченное фирмой; оплата медицинских и других социальных услуг за работника фирмы; благотворительная помощь социальным институтам и т.п.

На макроуровне роль инвестиций выполняют, во-первых, затраты домашних хозяйств на сохранение и восстановление человеческого капитала, во-вторых, государственные социальные трансферты и социальные налоговые льготы. Яркий пример активных государственных инвестиций в человеческий капитал демонстрирует США.

Отрасли социальной сферы выступают механизмом воспроизводства и амортизации человеческого капитала, который в цивилизованном мире признается частью национального богатства. Инвестиции в человеческий капитал помимо социальных эффектов всегда предполагают стоимостной эффект для лица, их осуществляющего. Для работника мотивацией к поддержанию здоровья и получению образования и формированию профессиональных навыков является дифференциация его доходов. Для фирмы, вкладывающей деньги в развитие персонала, речь идет о повышении производительности труда. Для общества в целом эффект от инвестиций в человеческий капитал выражается в поддержании конкурентоспособности национальной экономики и гуманизации экономического роста страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Васильев Ю.С., Глухов В.В., Федоров М.П. Экономика и организация управления вузом: Учебник. СПб.: Лань, 2001.
2. Ильинский И.В. Инвестиции в будущее: образование в инновационном воспроизводстве. СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 1996.
3. Социальное положение и уровень жизни населения в России. 2006: Стат. сб. М.: Росстат, 2006.
4. Теория человеческого капитала и его применение в оценке финансовых потоков здравоохранения // Экономический лабиринт (Дальневосточный экономико-правовой журнал). 2002. № 4(45).
5. Человеческий фактор корпоративной культуры // Персонал-Микс. 2004. № 3.

К ВОПРОСУ О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ
ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ ГОРОДА

Преодоление затянувшегося кризиса в жилищно-коммунальном хозяйстве (далее – ЖКХ), обеспечение устойчивого развития отрасли, является важной государственной задачей и требует коренного реформирования экономики, организации и управления в этой сфере. Кроме этого, решение проблем ЖКХ является необходимым условием развития муниципалитетов.

Основными проблемами отрасли являются сохранение административных принципов управления отраслью, значительный износ основных фондов, недоступность долгосрочных инвестиционных ресурсов для организаций коммунального комплекса, несовершенство тарифного регулирования, устаревшие технологии и как итог – неудовлетворенность населения качеством услуг в сфере жилищно-коммунального хозяйства.

Одним из ключевых направлений реформы отношений в отрасли долгое время являлось преобразование системы управления объектами в отрасли, однако достигнутые результаты в этом направлении трудно охарактеризовать как удовлетворительные.

Масштаб и глубина проблем, обозначившихся в процессе реформирования ЖКХ, требуют организации более эффективного взаимодействия всех участников отношений в отрасли, а также устранения существующей нечеткой координации действий между различными уровнями власти.

В целях совершенствования системы управления ЖКХ на муниципальном уровне, автором предлагается система мероприятий, способствующих достижению высокой социальной и экономической эффективности функционирования отрасли.

Совершенствование системы управления ЖКХ на муниципальном уровне должно осуществляться путем:

- демонополизации жилищных услуг через предоставление на рынке равных условий частным и муниципальным предприятиям;
- создания условий для развития системы общественного самоуправления в жилищной сфере;
- появления профессиональных управляющих многоквартирными жилыми домами;
- привлечения в коммунальную сферу частных компаний на основе долгосрочных контрактов;
- внедрения современных технологий управления и энергосбережения.

Указанные мероприятия будут способствовать улучшению качества оказываемых жилищных и коммунальных услуг населению, помогут привлечь дополнительные финансовые ресурсы в отрасль.

Государство, сфокусировавшись на обеспечении роста доступности жилья для населения, упустило из внимания такую важную нерешенную проблему как капитальный ремонт жилищного фонда. Федеральная целевая программа “Жилище” не предусматривает никаких мероприятий, направленных на решение этой задачи, в то время как вопрос финансирования капитального ремонта жилья является не менее острым, чем строительство нового жилья для большинства городов страны.

В настоящее время на муниципальном уровне необходима разработка программы капитального ремонта жилищного фонда. Такая программа должна предусматривать проведение обследования состояния жилья в городе, которое должно служить основой для определения размера участия бюджета в оплате работ по капитальному ремонту с соблюдением принципа “большой износ жилого дома – большее участие бюджета в оплате капитального ремонта”.

Разработка подобных документов должна содержать различные инструменты: софинансирование из разных источников (бюджет, средства собственников, средства управляющих компаний, банков), выдачу бюджетных кредитов, предоставление муниципальных гарантий, субсидирование процентных ставок по кредитам и т.п. Такие муниципальные программы должны быть увязаны с принятыми на региональном и федеральном уровне аналогичными нормативными актами.

Необходимо отметить положительный сдвиг в решении вопроса капитального ремонта многоквартирных жилых домов – разработка Правительством РФ проекта закона о создании

Фонда содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства. Целью деятельности Фонда будет являться содействие реформированию ЖКХ, формированию эффективных механизмов управления жилищным фондом, внедрению современных ресурсосберегающих технологий, созданию безопасных и комфортных условий проживания населения путем финансовой поддержки проведения капитального ремонта многоквартирных домов и переселения граждан из аварийного жилищного фонда. Однако, очевидно, что создание такого Фонда не решит всех существующих проблем в этой сфере.

В настоящее время все уровни власти должны активно создавать условия не только для строительства нового жилья, но и для качественного содержания и ремонта существующего жилищного фонда.

Необходима помощь органов местного самоуправления в разработке и внедрении механизма накопления и использования средств населения на капитальный ремонт общего имущества многоквартирных жилых домов. Этот механизм должен обеспечивать сохранность накопленных средств населения, целевое их использование, а также невозможность злоупотреблений со стороны управляющих организаций.

В целях решения задачи повышения эффективности управления объектами коммунальной инфраструктуры необходимо обеспечить:

- установление среднесрочных тарифов, увязанных с производственными и инвестиционными программами предприятий;
- включение инвестиционной составляющей в тарифы на коммунальные услуги, увеличение амортизационных отчислений вследствие переоценки основных фондов;
- переход к долгосрочным тарифным планам в случае заключения соглашений концессионного типа;
- замену финансового аудита регулирующих органов системой мониторинга за достижением предприятием коммунальной сферы поставленных целей;
- методическое и организационное сопровождение эффективного тарифного регулирования на муниципальном уровне;
- утверждение тарифов на подключение к системам коммунальной инфраструктуры для обеспечения их устойчивого развития.

Крайне негативно на развитии коммунальной сферы сказывается отсутствие современной, актуальной градостроительной документации – во многих муниципальных образованиях она утверждена более 25 лет назад, что значительно затрудняет планирование пространственного развития города и размещение объектов жилищно-коммунального комплекса. Разработка современной градостроительной документации является основой для проведения комплексного планирования развития коммунальных систем муниципальных образований.

Активное взаимодействие государства и частного бизнеса должно изменить форму взаимодействия органов местного самоуправления на муниципальное имущество. В зависимости от вида соглашений участие бизнеса в государственно-частном партнерстве может состоять в финансировании, строительстве и текущем обслуживании объектов инфраструктуры или оказании частным предприятием определенного вида социальных услуг. Стимулирование развития бизнеса в коммунальной сфере на основе государственно-частного партнерства является одной из задач, направленных на нормализацию ситуации с предоставлением населению коммунальных услуг. Анализ основных моделей управления объектами коммунальной инфраструктуры показал, что наиболее подходящей моделью для современных условий в России является привлечение частного бизнеса на основе концессионных соглашений для управления объектами инженерной инфраструктуры, находящимися в муниципальной собственности. Причем этот процесс должен осуществляться только путем проведения открытых торгов, исключая внеконкурсное заключение договоров управления. Таким образом, муниципалитеты должны превратиться из эксплуатирующих субъектов в субъекты, контролирующие процесс оказания коммунальных услуг с помощью системы мониторинга и целевых показателей деятельности выполнения обязательств частного оператора.

Важнейшую роль в реформировании жилищно-коммунального хозяйства играет снижение издержек при производстве услуг. Экономической основой этого процесса является энергоресурсосбережение. Задача государственной власти и органов местного самоуправления состоит в стимулировании внедрения и использования энергоресурсосбережения. При этом первоочередная роль отводится решению задач повышения эффективности использования энергоресурсов в ЖКХ и потребления энергоресурсов населением, а также снижения нерациональных затрат предприятий отрасли.

Несмотря на значительное количество принятых нормативных правовых актов на всех уровнях власти, а также исследований, посвященных проблеме энергоресурсосбережения, многие направления реформы в этой области так и остались нереализованными, не нашли поддержки в регионах и на местах. Часто причиной этого является отсутствие методологического, научно обоснованного, комплексного подхода к решению проблемы энергоресурсосбережения.

В качестве мероприятий, направленных на создание условий для эффективного внедрения энергоресурсосберегающих мероприятий в отрасли, как основы оптимизации затрат при оказании качественных жилищно-коммунальных услуг, назовем следующие: изменение схемы формирования лимитов потребления энергоресурсов организациями бюджетной сферы, разработка программ стимулирования внедрения ресурсосберегающих мероприятий (субсидирование части кредитов, процентной ставки за счет средств бюджетов, предоставление муниципальных гарантий), предоставление налоговых льгот на уровне регионов и муниципалитетов предприятиям, внедряющим и применяющим современные ресурсосберегающие технологии, информирование населения о современных энергосберегающих технологиях.

Рост размера платы за коммунальные услуги стимулирует население более экономно использовать энергоресурсы. Однако в настоящее время такое стимулирующее действие еще незначительно. Нехватка информации о возможных мерах по повышению энергоэффективности не дает домохозяйствам возможность получать выгоды от снижения потребления воды, тепла и электроэнергии. Требуется осознание населением потребности в реализации таких мер. Процесс вовлечения населения в ресурсосбережение должен сопровождаться формированием заинтересованности в результатах этой деятельности, что может проявляться, например, в поощрении жителей, реализующих энергосберегающие мероприятия в своих жилищах. Такое поощрение может выражаться либо в уменьшении размера платежей за коммунальные услуги, либо предоставлении дополнительных услуг и т.д. По результатам проведенных энергосберегающих мероприятий в квартире, один раз в год должен производиться перерасчет оплаты за коммунальные услуги в сторону уменьшения. Подобные мероприятия могут осуществляться как собственниками жилья (стимул – снижение оплаты), так и поставщиками ресурсов (стимул – снижение неэффективного потребления, что снимает необходимость строительства новых мощностей). Кроме использования материальных стимулов экономии энергии, можно также обеспечивать жителей информацией о том, какие результаты дают их усилия по экономии электроэнергии. Помимо этого могут быть применены и другие методы стимулирования такого поведения населения.

В настоящее время одним из препятствий для решения проблем в жилищно-коммунальной сфере является сложившийся в течение многих десятков лет менталитет человека с его позицией потребителя жилищно-коммунальных услуг. Реализация жилищно-коммунальной реформы невозможна без адаптации общественного сознания к новым рыночным условиям и формирования слоя ответственных “собственников”, а не “жильцов”, для чего необходима организационно-пропагандистская и информационно-методическая работа с населением. Население должно стать союзником экономических преобразований в отрасли, что возможно только в случае видимых гражданами позитивных изменений в отрасли. Сегодня актуальной представляется необходимость повышения ответственности населения за состояние имущества многоквартирных жилых домов. Вызванный происходящими в последние годы преобразованиями ЖКХ, и связанный с ними перенос ответственности за содержание жилья и оплату коммунальных услуг с государства на пользователей этих услуг не произошел, иждивенческое поведение все еще присуще населению.

Формирование у жителей чувства собственника, а соответственно, и ответственности за принадлежащее ему имущество – одна из задач государства при проведении реформы жилищно-коммунального хозяйства. Новая система экономических отношений предполагает принципиальное изменение функций субъектов управления, механизмов их взаимодействия и, прежде всего, превращение потребителя услуг ЖКХ в активного участника процесса управления.

Следующей важной задачей отрасли является повышение эффективности бюджетных расходов, направляемых на реализацию проектов в ЖКХ, для чего предлагается реализация следующих мероприятий:

– переход от дотирования организаций коммунального комплекса к финансированию це-

- левых программ и реализации инвестиционных проектов;
- финансирование за счет бюджета только инвестиционной деятельности, связанной с развитием (модернизацией) систем коммунальной инфраструктуры (в первую очередь – экологических проектов);
- развитие механизмов софинансирования за счет средств бюджета и частных инвестиций развития и модернизации объектов коммунальной инфраструктуры и капитального ремонта многоквартирных домов.

В современных условиях возникает задача преобразования механизма планирования капитальных расходов в местных бюджетах. При этом условием планирования является обеспечение согласованности целей финансирования с направлением стратегического развития территории, а также анализ и оценка эффективности бюджетных капитальных расходов. В муниципальных образованиях должны внедряться принципиально новые подходы к формированию и исполнению местных бюджетов, в том числе инвестиционных расходов бюджета. К ним, прежде всего, относятся бюджетирование, ориентированное на результат и перспективное финансовое планирование.

Часто реализация программных мероприятий капитального характера, направленных на решение задач, стоящих перед органами местного самоуправления, не ограничивается одним годом. При этом органы местного самоуправления сталкиваются с одной из проблем существующей схемы планирования – годичный горизонт планирования инвестиций и неопределенность объемов финансирования в среднесрочной перспективе. Это противоречит многолетнему характеру реализации крупных инвестиционных проектов, что приводит к отсутствию возможности адекватного мониторинга и оценки инвестиционной политики и ее долгосрочных бюджетных и социальных последствий.

Необходимо внедрение на практике многолетнего инвестиционного планирования, формирование трехлетних инвестиционных программ муниципальных образований. Планирование инвестиций должно быть интегрировано в общий бюджетный процесс, долгосрочные инвестиционные планы должны быть увязаны с многолетним планированием ресурсов на их реализацию и стратегическими целями местных властей.

Одним из основополагающих факторов эффективности системы управления ЖКХ является наличие адекватных обратных связей с управляемым объектом – это должно решаться путем формирования системы показателей, характеризующих динамику изменения параметров ЖКХ города.

Наряду с постановкой целей и задач в сфере управления ЖКХ, очевидна необходимость построения системы показателей состояния жилищной и коммунальной сфер города для оценки функционирования системы управления и для своевременного принятия управленческих решений на муниципальном уровне.

Эффективная система управления ЖКХ города должна базироваться на развитии института собственности, институциональном взаимодействии собственников жилья, субъектов управления жилищным фондом и объектами инженерной инфраструктуры, а также органов местного самоуправления.

СУББОТИН Т.П.

НЕКОММЕРЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ И ОСОБЕННОСТИ ЕГО ФОРМИРОВАНИЯ В СФЕРЕ КУЛЬТУРЫ

Человеческая деятельность в рамках современного общества очень разнообразна и многогранна. Одной из главных движущих сил многих видов деятельности служит обмен. В зависимости от характера обмена всю человеческую деятельность можно, с определенной степенью условности, разделить на две крупные сферы: коммерческую и некоммерческую.

В том случае, если результат деятельности – произведенный продукт (товар либо услуга) обменивается на другие товары, услуги или деньги, мы имеем дело с коммерческой деятельностью. Такая деятельность осуществляется производителями (продавцами) с целью получения прибыли, которую можно назвать экономическим эффектом.

Если же производится какой-то специфический продукт (например, идея, концепция или программа) и обменивается на позитивную ответную реакцию потребителя, его время, физические силы, интеллектуальные усилия, необходимые для потребления продукта, речь идет о некоммерческой деятельности. Целью такой деятельности не является непосредственное извлечение прибыли, а является определенная польза, выгода, создаваемая для общества в целом, либо для отдельных групп населения. Это польза называется социальным эффектом.

Социальный эффект – это та польза, выгода, которую приносит обществу в целом или отдельным группам населения предлагаемый субъектом рынка продукт. Понятие социального эффекта корреспондируется с понятием потребительской ценности предлагаемого продукта. Разница в том, что социальный эффект определяет лишь наличие пользы, выгоды, а потребительская ценность выражает сопоставления выгод которые потребитель получает в результате приобретения и использования товара, и затрат на его приобретение. То есть потребительская ценность важна для потребителя при выборе товара из конкурентного ряда. Социальный эффект же свидетельствует только о пользе для общества деятельности субъекта рынка.

Важно отметить, что коммерческие субъекты (фирмы, компании), деятельность которых нацелена, в первую очередь, на получение прибыли, так же как и некоммерческие могут создавать определенный социальный эффект. Так, например, он может выражаться в насыщенности рынка высококачественными потребительскими товарами и услугами, что повышает уровень жизни населения; развитие производства и реализации бытовой аппаратуры и техники повышает культурный уровень ее потребителей и т. д. Но при этом главной целью деятельности коммерческих субъектов остается получение прибыли.

С точностью наоборот дело обстоит с некоммерческими субъектами. Главной целью их деятельности является достижение определенного социального эффекта. В различных областях некоммерческой деятельности социальный эффект может проявляться по-разному. Так например, деятельность политических партий и движений в предвыборный период направлена на создание некоммерческих продуктов – кандидатов, их предвыборных программ, их имиджа. Ответная реакция избирателей (потребителей) на эти продукты выразится в количестве голосов, отданных в процессе выборов за каждого кандидата. Социальный эффект измеряется той пользой, которую избранные кандидаты способны принести избирателям в процессе своей деятельности.

Некоммерческое высшее учебное заведение, привлекающее абитуриентов, предлагает в качестве своих продуктов учебные специальности, специализации, программы и образовательные услуги. Ответная реакция абитуриентов (потребителей) выразится в количестве поданных заявлений, а социальный эффект – в количестве поступивших на «актуальные» для общества специальности (качество обучения и качество выпускаемых специалистов представляет отдельную проблему).

В соответствии с Гражданским кодексом РФ некоммерческие организации могут осуществлять предпринимательскую (коммерческую) деятельность, но лишь постольку, поскольку это служит достижению целей ради которых они созданы, и соответствующую этим целям [6, с. 221].

Наряду с выполнением своих основных, некоммерческих функций, такие субъекты, как органы федеральной, региональной и местной исполнительной власти, негосударственные фонды и объединения объекты культуры и т. п. создают самостоятельные или совместные предпринимательские структуры; производят и реализуют на коммерческой основе соответствующую литературу и предметы атрибутики; деятели науки и искусства реализуют свои произведения, представляющие предмет интеллектуальной собственности и т.д.

Рыночная экономика существенно изменила роль некоммерческих организаций в современной жизни, как и других государственных и общественных структур. В то же время конкуренция и рынок вынуждают их приспосабливаться к внешней среде, радикально менять методы хозяйствования, включать в свой арсенал креативные механизмы.

Основной целью деятельности некоммерческих субъектов является социальный эффект, что не исключает достижения экономического эффекта от их коммерческой деятельности.

Практика показывает, что миссия некоммерческих организаций на ведение основной деятельности вовсе не означает, что конечные результаты должны представляться потребителям бесплатно или по льготным ценам. В настоящее время многие некоммерческие организации особенно в сфере здравоохранения, образования, культуры представляют потребителям по рыночным ценам товары и услуги, которые являются результатом их основной деятельности.

Исследования деятельности некоммерческих организаций, например, в сфере культуры, показывают, что эффективность и область деятельности некоммерческих организаций, качество их товаров и услуг в значительной степени зависит от региональных особенностей. Такие особенности обусловлены следующими факторами: общей культурой, материальным благополучием населения региона, уровнем грамотности и образования, плотностью расположения объектов культуры.

По этой причине возникает необходимость использования в деятельности некоммерческих организаций все новых дополнительных экономических приемов и инструментов. Важное значение в современных условиях необходимо придавать развитию маркетинговой политики некоммерческих организаций, которая становится неотъемлемой частью их деятельности на рынке. Широкое применение маркетинговых технологий, с учетом региональных особенностей, создает наиболее благоприятные условия для оптимального сочетания интересов производителя, потребителя и общества в целом.

Потребности в использовании методов маркетинга возникает тогда, когда именно его инструменты способны адекватно и эффективно решать проблемы соответствующих организаций, а иные методы будут менее эффективными, связаны с высокими издержками.

В научных исследованиях сущность маркетинга трактуется по-разному. Специалисты рассматривают его как философию бизнеса; определенную систему хозяйствования; предпринимательскую деятельность; рыночную деятельность; рыночную теорию управления; комплекс элементов деловой активности; социальный процесс; координирующую функцию; комплексную систему организации производства и сбыта; процесс обмена; элемент стратегического планирования и т.д.

Подходы к маркетингу можно разделить на две большие группы: к первой относится прикладной, прагматический подход, определяющий его как специфический метод хозяйствования или инструментальный приспособления деятельности отдельно взятой компании к рынку; ко второй – теоретический подход, требующий определения маркетинга как понятия.

Еще более сложной выглядит ситуация, когда маркетинг начинают применять в некоммерческой сфере. Это отрасль знаний столь молода, что в ней еще существует терминологическая неопределенность. Так, разные авторы, для определения одного явления используют термин «некоммерческий маркетинг» [1, с. 18], «маркетинг некоммерческих организаций» [3, с. 10], «маркетинг некоммерческих субъектов» [5, с. 12]. На наш взгляд более точно отражает сущность этого процесса термин «некоммерческий маркетинг», под которым следует понимать маркетинг, осуществляемый с помощью некоммерческих средств.

Теоретической основой формирования концепции маркетинга является исследования природы отношений спроса и предложения в условиях рыночного хозяйства, поскольку именно эти отношения отражают механизм его функционирования.

Таким образом можно констатировать что, маркетинг может быть организован коммерческими и некоммерческими структурами. Для последних этот маркетинг является особенно важным, поскольку от имиджа организации зависит доверие к ней потенциальных инвесторов (спонсоров, благотворителей), добровольных участников и потребителей. Организация должна информировать общественность о себе и о своей деятельности, театры, музеи и университеты – все они озабочены созданием позитивного имиджа, ибо высокая репутация в глазах общественности является одним из основных условий успеха в борьбе за аудиторию и фонды.

Однако необходимо отметить, что маркетинг нельзя рассматривать как чисто механическое соединение спроса и предложения. Поэтому рассматривая вопрос с категориальной точки зрения, считаем необходимым увязать его именно с экономическим законом спроса и предложения, а не с отдельными категориями – спрос, предложение, конъюнктура, распределение и т.д.

Исследование маркетинга в некоммерческой сфере требует выявления факторов, которые могли бы со всей очевидностью показать пригодность или непригодность маркетингового вмешательства в действия предприятий, не рассчитывающих на извлечение прибыли в отличие от традиционных коммерческих организаций.

Специфика деятельности некоммерческих организаций исходит из уставных целей: прибыль должна быть целью работы и не может распределяться между участниками. Отсюда

следует, что деятельность некоммерческой организации должна ориентироваться на расширение притока всех видов дохода: оказывать услуги большому числу лиц, привлекать большее количество спонсоров и меценатов, вовлекать в работу все больше приверженцев и т.д. Другой особенностью можно назвать комплексный характер деятельности некоммерческой организации, когда участники некоммерческой деятельности одновременно являются и производителями и потребителями этих услуг.

Анализ российского опыта показывает, что совершаются процессы приватизации многих некоммерческих организаций: театрально-концертная, медицинская, образовательная отрасли осваивают коммерческие программы. Появились конкуренты у таких ранее непоколебимых монополистов, как почта, перевозочные организации, связь и т.д. Большое значение имеет технический прогресс, обеспечивший ранее невозможную альтернативу библиотекам со стороны – Интернет. Сегодня в России наблюдаются тенденции к снижению поддержки коммерческих организаций. Первые признаки оживления интереса к маркетингу со стороны некоммерческих организаций уже появились. Причем, этот интерес возрастает по мере увеличения вовлеченности отдельных организаций или отраслей в рыночные условия хозяйствования.

По уровню общественного благосостояния и гражданской активности россиянам далеко до развитых стран, поскольку большая часть общества относится к категории бедных, а средний класс формируется. В других странах именно он является главной движущей силой, которая обеспечивает материальную помощь, а так же участвует в работе некоммерческих организаций.

Таким образом, можно сделать вывод, что в современной России потребность в использовании маркетинга начала зарождаться, но для многих некоммерческих организаций еще не стала насущной. Организации некоммерческой сфер, ориентированные на рынок, ощутили потребность в применении всех возможностей маркетинга, тогда как консервативные организации, финансируемые исключительно из целевых источников, не внедряют маркетинговых программ, так как не ощущают потребности в этом.

Еще одним сдерживающим фактором для использования маркетинга некоммерческими организациями является ограниченность бюджета. Для привлечения внимания граждан и организацией к своей работе некоммерческим организациям следует поддерживать хорошие отношения с прессой, размещать рекламу, проводить маркетинговые исследования и т. д. Однако статьи таких расходов редко присутствуют в бюджетах, за исключением рекламных расходов на афиши, плакаты и растяжки культурно-развлекательных учреждений.

Часто главным содержимым фактором оказывается не ограниченность средств у конкретной организации, сколько отсутствие маркетингового мышления у руководителей. Исследование потребностей потенциальных покупателей и клиентов может показать более эффективные формы организации работы, продвижение своих услуг, которые позволят превратить потенциальных потребителей в реальных. Таким образом, организация сможет увеличить приток средств и добровольных помощников. Отсутствие подобных программ в некоммерческих организациях отрицательно сказывается на их деятельности и заставляет по-прежнему ориентироваться на государственные субсидии. Следовательно, сдерживающим фактором можно считать неосведомленность работников некоммерческих организаций и руководителей в инновационном характере маркетинга и его возможностях.

Следует сказать, что расширение использование методов маркетинга, помимо объективных причин (недостаточно сформированная потребность), имеет ряд ограничений субъективного характера.

Назрела необходимость организациям в сфере культуры и досуга приглашать специалистов в области маркетинга (по маркетинговым исследованиям, стимулированию сбыта, налаживание связей с общественностью, рекламе и т.д.), а так же повышать управленческую и общеэкономическую грамотность руководства этих организаций.

Таким образом можно сделать общий вывод о том, что некоммерческий маркетинг вообще и области культуры в частности это маркетинговая деятельность некоммерческих организаций и физических лиц в конкурентной сфере, основанная на принципах классического маркетинга и направленная на достижение конечной цели организации и удовлетворение основных потребностей общества.

Для реализации поставленной цели некоммерческий маркетинг в области культуры реализует следующие основные функции:

- комплексное изучение рынка;
- проведение маркетинговых мероприятий (стимулирование сбыта, налаживание связей с общественностью, реклама, PR и т.д.);
- определяет сферу деятельности;
- проводит разработку внешней и внутренней среды организации;
- осуществление целевой политики;
- управлением маркетингом и т. д.;

Некоторые из этих функций (например комплексное изучение рынка, реклама) выполняются с использованием традиционных маркетинговых инструментов и процедур. Но выполнение других носит специфический характер, вытекающий из природы отрасли культуры. Так например, формирование и осуществление ценовой политики связано с особенностями понятия «цена» в отрасли культуры.

Некоммерческий маркетинг в области культуры способствует более полному и эффективному удовлетворению таких первостепенных и жизненно важных потребностей членов общества, как:

- потребность в самосознании и самореализации личности;
- потребность в социальном развитии;
- потребность в образовании;
- потребность в удовлетворении духовных ценностей;
- потребность в удовлетворении художественных ценностей;
- потребность культурного роста и др;

Отдельные процедуры и инструменты некоммерческого маркетинга в сфере культуры сегодня достаточно широко используются как за рубежом так и в России. Характерными примерами могут служить реклама и пропаганда, телевизионные ролики и т. д. Эти примеры свидетельствуют о расширении проникновения элементов маркетинга в сферу культуры. Однако такая практика не носит систематического, целенаправленного характера, а скорее является результатом интуитивных, эпизодических инициатив руководителей учреждений культуры. С этой точки зрения становится необходимостью формирование концепции некоммерческого маркетинга в области культуры, с целью реализации совокупных проблем стоящих перед учреждением культуры.

Специфика российской некоммерческой сферы в том числе культуры таковы, что многие некоммерческие субъекты наряду с основной, некоммерческой деятельностью, занимаются и коммерческой, что не противоречит действующему законодательству. Формально цели этих двух видов деятельности различны: в первом случае – это социальный эффект, во втором – экономический эффект (доход и прибыль). Разница в целях деятельности порождает различие и в целях маркетинга, а специфические особенности – специфику маркетинговых процедур и инструментария.

Таким образом можно сказать, что в общем виде маркетинг некоммерческих субъектов включает две составляющие: некоммерческую и коммерческую. Но при этом следует иметь в виду, что если некоммерческий субъект не занимается коммерческой деятельностью, его маркетинг сводится к некоммерческой составляющей.

Из этого определения следует главная цель маркетинга в сфере культуры – получение и увеличение социального эффекта от произведенных и реализуемых потребителям некоммерческих продуктов.

Происхождение и вся история развития маркетинга убедительно свидетельствует о том, что его главное предназначение сводится, в конечном счете, к обеспечению максимально возможного в данных конкретных условиях рынка и внешнего окружения результата деятельности субъекта.

Этот результат, как известно, выражается в создании и продвижении на рынок конкурентоспособного продукта, отвечающего предъявляемому спросу. Это сопровождается возникновением экономического и социального эффекта.

Еще в 1991 году было выделено пять структурных компонентов максимизации маркетинга:

- активизация потребителя;
- информирование потребителя;

- убеждение потребителя;
- движение вперед;
- постоянное совершенствование всего, что имеет отношение к нашему маркетингу.

Применительно к маркетинговой деятельности в сфере культуры эти компоненты, на наш взгляд, должны выглядеть следующим образом.

Активизация потребителя достигается через установление учреждением культуры интерактивных коммуникаций с потребителями их продуктов и услуг с целью выявления мотивов, потребностей, оценок и предпочтений. Развитию интерактивных контактов способствует бурно развивающиеся в настоящее время современные коммуникационные технологии, и в первую очередь Интернет.

Информирование потребителя связано, главным образом, со средствами «некоммерческой рекламы», пропаганды PR. Наиболее интенсивно в последнее время «некоммерческая реклама» развивается на телевидении. Об этом свидетельствует появление многочисленных роликов, медицинских, благотворительных и организаций культуры. Некоммерческая реклама все чаще появляется в периодической печати, на радио и в Интернете.

Убеждение потребителя особенно важно в тех случаях, когда он еще не сформировал своих потребностей и предпочтений или трансформировал их в действительный спрос. Использование методов убеждения остро необходимо некоммерческим медицинским учреждениям в процессе доведения до вероятных пациентов новых методов лечения и лекарств, высшим учебным заведениям – новых специальностей и театрально – концертным организациям информировать о премьерах и репертуаре.

Движение вперед обеспечит учреждениям культуры создание баз данных по потребителям, посредникам и другим партнерам. Эти массивы информации помогают вырабатывать оптимальные варианты решений в конкретных рыночных ситуациях, исходя из реальных изменений факторов внешней среды, а так же формировать контингенты постоянных потребителей.

Постоянное совершенствование всего, что имеет отношение к маркетингу в сфере культуры. Этот тезис, на первый взгляд, может показаться весьма общим и декларативным. По нашему мнению, он должен означать развитие маркетинговой деятельности учреждений культуры, исходя из следующих условий. Первое условие – наличие стратегического маркетингового мышления учредителей и руководителей. Это позволит ориентироваться не на сиюминутный, а на долгосрочный результат деятельности. Второе условие – организация функционирования некоммерческого субъекта на основе одной из современных маркетинговых концепций, например, концепции маркетингового управления. Третье условия – создание службы маркетинга учреждения, адекватной по составу и структуре его маркетинговым потребностям, проблемам и целям. Четвертое – постоянное развитие и совершенствование маркетинговой деятельности в соответствии с изменениями, происходящими на рынке и во внешнем окружении.

Можно с уверенностью утверждать, что если некоммерческий субъект не строит свою деятельность на принципах маркетинга, это может являться следствием действия трех основных факторов:

- недостаток внутренних ресурсов;
- невладение руководством концепций маркетинга;
- несовпадение декларируемой корпоративной миссии с реальной.

Таким образом, маркетинг, его использование становится своеобразным индикатором результативности деятельности некоммерческих субъектов, косвенно подтверждающим (или опровергающим) его нацеленность на тот конечный результат, в котором заинтересовано общество в целом либо отдельные сегменты потребителей.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Абанкина Т.В.* Влияние информационных технологий на некоммерческий маркетинг // <http://www.Future.museum.ru>
2. *Андреев С.Н.* Маркетинг в некоммерческой сфере: теоретический аспект // <http://www.manager.ru>
3. *Бербицкий А.* Маркетинг в некоммерческой организации // Вестник благотворительности. 2003. № 6(22).

4. Бутова Т. Г. Маркетинговые исследования культурного досуга // Маркетинг в России и за рубежом. 2000. № 3.
5. Голубков Е. П. Маркетинг как концепция рыночного управления // <http://www.cofin.ru>
6. Гражданский кодекс РФ. Часть I, II, III. СПб., 2002.
7. Котлер Ф, Андреасен А. Стратегический маркетинг некоммерческих организаций // Маркетинг / Под. ред. М. Бейкора. СПб., 2002.
8. Юрьева Т. В. Некоммерческие организации: Экономика и управление: Учеб. пособие. М.: Русская деловая литература, 1998.

ТАРАЕВ Э. Л., БЕЙГУЛЕНКО С. А.

СОЦИАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ КАК ФАКТОР РОСТА КОРПОРАТИВНОЙ ЭКОНОМИКИ

Социальная сфера РФ- в состоянии стагнации. Ее оздоровление и последующий прогресс требуют эффективности институциональной поддержке со стороны тех экономических субъектов, которые определяют майнстрим развития.

Поддержка социальной сферы со стороны корпораций обеспечит социально-экономическое равноправие, которое является мощным фактором экономического роста.

Состояние социальной сферы характеризует исторически определенный уровень развития гражданского общества, творческих, научных сил, способностей человека, выраженных в формах организации и деятельности, а также в создании материальных и духовных ценностей. Кроме того, прямое воздействие на личность определяет особую роль этих отраслей в удовлетворении и развитии потребностей, формировании человеческого капитала: здоровье населения, уровень его знаний, умений и культуры, а также социальный капитал, включающий систему ценностей, основанных на сети сложившихся общественных связей [4, с. 129–130].

В условиях социальной сферы, обрекающей нуждающихся на выживание, представляется актуальным развитие человеческого капитала социальными инвестициями.

В развитых странах с начала 80-х годов XX века прочно вошел в оборот термин «корпоративные социальные инвестиции», обозначающий плановые отчисления коммерческими организациями средств на общественно-полезные цели, социальные программы, нацеленные на определенную отдачу. Это не просто чистая филантропия, а в большей мере союз бизнеса и социальных учреждений для достижения деловых целей [5, р. 106].

Варианты направленности подобных инвестиций чрезвычайно многообразны: на профессиональную подготовку кадров; охрану здоровья и создание безопасных условий жизни; социальную реструктуризацию и т. п.

В РФ прослеживается зарождение социальных инвестиций. Особо наглядно они проявляют себя в крупных корпорациях, например, в ОАО «РЖД»

Их корпоративная система не включена в подведомственные Министерству здравоохранения и соцразвития органы и учреждения.

Неотъемлемым компонентом социальной сферы на транспорте являются медицинские учреждения. Они функционируют в определении концепции развития здравоохранения ОАО «РЖД» на период до 2010 г. В концепции определены основные направления реформы корпоративного здравоохранения, от системы управления до формирования имиджа медицинских учреждений. В конце 2005 г. были созданы три дирекции: дирекция оздоровительных учреждений, медицинских учреждений, медико-технического и фармацевтического обеспечения, что и определило их задачи на разных участках.

Медицинские учреждения здравоохранения корпорации функционируют на основе совершенно нового механизма хозяйствования, состоящего в том, что их финансирование адек-

ватно доходу за оказание медицинских услуг железнодорожников: определение профпригодности, лечение в поликлинике и стационаре, пред- и послерейсовые медосмотры.

Путь к новым формам организации и охраны труда сложный для всех компаний. Радикальные перемены в этой области, а именно смещение акцентов с контрольных функций и оценка качества производственной среды на формирование нового подхода к качеству трудовой жизни и бережного отношения к здоровью человека не могут произойти сами собой.

В соответствии с принятой концепцией оптимального удовлетворения социальных потребностей железнодорожников совершенствуется и их медицинское обеспечение, что обуславливает обратную связь – рост поездов, безопасности движения поездов. В компании ежегодно проводится более 25 млн. медицинских осмотров, причём 40 % из них с применением автоматизированной системы предрейсовых осмотров (АСПО) членов локомотивных бригад. Эти комплексы уже работают на одиннадцати дорогах. Ценность АСПО в том, что она позволяет уйти от субъективных оценок, и предупреждает возможные уступки к здоровью, противоречащие объективным требованиям. Благодаря этой системе в 2007 г. по различным медицинским противопоказаниям от рейсов были отстранены тысячи машинистов и их помощников.

В скором времени доступ к базе данных о ситуации в каждом депо и даже о том, насколько готов к работе каждый конкретный работник, будут иметь и руководители медицинских дорожных служб, и специалисты департамента здравоохранения ОАО "РЖД".

В настоящее время рассматривается и обсуждается предложение о материальном поощрении железнодорожников, которые бережно относятся к своему здоровью. Как известно, легкомысленное отношение к своему здоровью является нормой в нашем обществе. Поэтому человек, как правило, решается на платные услуги только в крайних случаях, не говоря ни о каких профилактических осмотрах. Такое поведение соответствует человеческой натуре и характеру системы экономической мотивации на данном этапе развития страны. Поэтому стремление корпорации (ОАО "РЖД" в частности) к оздоровлению персонала приносит двойную выгоду и самому работнику и фирме через повышение числа отработанных человеко-дней и экономию на оплате больничных листов, формирование позитивного отношения к компании, ее работников и клиентов.

Необходимость поощрения корпоративной медицины в российских условиях объясняется и тем обстоятельством, что государственные гарантии (Программам государственных гарантий, утверждённая постановлением Правительства РФ от 11 сентября 1998г. №1096) не удовлетворяют в значительной мере объективные потребности населения.

Финансовые нормативы, используются для расчётов стоимости программы государственных гарантий, не учитывают расходов, необходимых для осуществления намеченной реструктуризации здравоохранения, занижают затраты, необходимые на медикаменты, а также фиксируют низкий уровень заработной платы медицинских работников. Стоимость программы государственных гарантий рассчитывается на основе плановых объёмов медицинской помощи, исходя из предпосылки, что оплачиваться будут только объёмы помощи, а не содержание медицинских организаций.

Негосударственные учреждения здравоохранения участвуют в системе обязательного медицинского страхования (это не только корпоративные медицинские учреждения, но и оздоровительные учреждения медико-технологического и фармацевтического обеспечения).

В ОАО "РЖД" существует добровольное медицинское страхование, при котором работодатель осуществляет дополнительное страхование своих работников, перечисляя в страховую организацию 3 % от фонда оплаты труда. Это позволяет медицинским учреждениям ОАО "РЖД" оказывать более широкий спектр медицинских услуг, чем это предусмотрено обязательным медицинским страхованием. Кроме того, корпоративные медицинские учреждения могут оказывать платно те услуги, которые не оговорены договорами обязательного медицинского страхования. Корпорация может решать проблемы здоровья и членов домохозяйств железнодорожника.

Так, в настоящее время ОАО "РЖД" осуществляет добровольное медицинское страхование не только работающих, но и пенсионеров-железнодорожников, их детей и других членов семей с оказанием необходимых услуг.

Корпоративные медицинские учреждения, как и все негосударственные и частные учреждения здравоохранения в реализации национального проекта в сфере здравоохра-

нения не участвуют, поскольку финансируются собственником для обеспечения их финансовой устойчивости.

В ближайшей перспективе развития Негосударственных учреждений здравоохранения в ОАО "РЖД" – выделение их в дочернюю структуру АО "Железнодорожная медицина".

Уже в начале 2007 года были переданы специалистам департамента здравоохранения ОАО "РЖД" стандарты по всем видам назологии, а также диагностические стандарты [2, с. 1]. В результате для всех корпоративных медицинских учреждений будут определены обязательные и равные условия для больного от узловой, отделенческой или центральной больницы.

Существование корпоративной медицины объективно обусловлено, так как помимо профилактического лечения работникам железнодорожного транспорта зачастую необходима экстренная медицинская помощь.

В отрасли существуют серьезные проблемы, связанные с производственным травматизмом.

Анализ за последние пять лет свидетельствует о тенденции снижения общего числа несчастных случаев, допущенных на производстве. По данным Роструда за 2005г., уровень производственного травматизма на железнодорожном транспорте был ниже, чем на других видах транспорта, за исключением трубопроводного.

Главными видами происшествий являются воздействие движущихся, разлетающихся предметов и деталей, наезд подвижного состава, падение с высоты, в том числе с движущегося подвижного состава, поражение электрическим током [3, с. 2; 1, с. 8].

Каковы бы не были причины, вызывающие данные несчастные случаи, пострадавшим людям во многих случаях необходима компетентная медицинская помощь.

Высокотехнологичная медицина признана приоритетным направлением развития здравоохранения ОАО "РЖД".

Ресурсы железнодорожных больниц и центров достаточно обширны. В некоторых случаях и нет необходимости создавать высокотехнологичные центры с нуля, а стоит активизировать совместную работу корпоративных медицинских учреждений ОАО "РЖД" с Минздравсоцразвития в отношении высокотехнологичной медицины. В связи с этим в футурологическом аспекте необходимо разработать программу оказания высокотехнологичных видов медпомощи в медицинских учреждениях компании.

Естественно-инновационная медицина будет являться в этом случае не смешанным, а общественным социально-значимым благом. Ведомственные медицинские учреждения будут оказывать высокотехнологичную медицинскую помощь в соответствии с Программой государственных гарантий оказания гражданам РФ бесплатной медицинской помощи

Представляется, что и вся корпоративная медицина на настоящем этапе должна стать одним из важнейших социальных институтов «встроенных» в систему здравоохранения РФ на основе партнёрства. Она поднимет репутацию крупных российских компаний, а репутация, как известно, конвертируется в деньги. Таким образом, современные корпорации должны рассматривать социальную сферу и корпоративную медицину в частности не как нагрузку, а как дополнительный прямой источник доходов. «Прямой», потому что производство этих смешанных социальных общественных благ косвенно скажется на успехах корпораций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ищенко В.Н. Новые разработки (заведующий отделом охраны труда, кандидат технических наук) // Железнодорожный транспорт. 2005. № 2.
2. Коваль С. Никаких стандартов не жалко // Гудок. 18.12.2006.
3. О состоянии производственного травматизма в ОАО «РЖД» и мерах по повышению безопасности труда. Выступление вице-президента ОАО «РЖД» В.А. Попова // Железнодорожный транспорт. 2007. № 2.
4. Фукуяма Ф. Доверие. Социальные добродетели и создание благосостояния // Новая постиндустриальная волна на Западе. М.: Academia, 1999.
5. Ten new directions for the 1990's. N.Y., 2000.

ТАТУЕВ А.А., ТАХТАМЫШЕВА М.Х.

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И
ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ
РЕКРЕАЦИОННЫХ ТЕРРИТОРИЙ

Любая территория местного, регионального, национального или глобального масштаба и уровня является, по существу, «эколого-экономической системой», где возникают экологические и экономические интересы. Для разработки и реализации концепции устойчивого развития такой системы важное значение имеет общая результативность ее реализации – экономическая, социальная, экологическая, научно-техническая и иная эффективность, которая выражается конкретными показателями итогов достижения программной цели.

Отмечая глубокую проработанность комплекса вопросов комплексной оценки эффективности территориального развития, следует подчеркнуть, что анализ этих проблем, как в теоретическом, так и в практическом плане нуждается в дополнительных всесторонних исследованиях. На наш взгляд, уточнений в такой оценке требует определение экономической эффективности рекреации.

Экономическая эффективность рекреации является составным элементом общей эффективности общественного труда и выражается определенными критериями и показателями. Под критерием следует понимать основное требование к оценке правильности решения поставленной задачи. Необходимость критерия возникает потому, что следует четко определить, с каких позиций следует подходить к расчету эффективности производственно-обслуживающего процесса рекреации.

Экономическая эффективность развития территориальных рекреационных комплексов (ТРК) означает получение выигрыша (экономического эффекта) от:

- организации рекреации в масштабах государства;
- рекреационного обслуживания населения региона;
- производственно-обслуживающего процесса ТРК.

Общественное производство функционирует в интересах всего общества, поэтому его эффективность следует оценивать исходя из степени достижения целей общества. В соответствии с теорией оптимального функционирования экономики эффективность на отдельном «участке» должна оцениваться с позиций общего эффекта, т.е. частные критерии эффективности должны соответствовать глобальному критерию, «вытекать» из него. Общий критерий эффективности общественного производства заключается в достижении в интересах общества наибольших результатов при наименьших затратах средств и рабочей силы.

Проблемы эффективности развития ТРК считаем целесообразным рассматривать с помощью системного подхода, который предполагает установление разных критериев и показателей для разных уровней управления и определенную иерархию целей и соответственно им критериев эффективности.

Организационная структура управления рекреацией состоит из ряда звеньев:

- системы, как диверсифицированного межотраслевого комплекса социально-бытовой инфраструктуры;
- отрасли, как самостоятельного хозяйственного звена в масштабах региона;
- рекреационного хозяйствующего субъекта (санаторно-оздоровительного учреждения, туристской фирмы и т.д.).

Поэтому проблему определения народнохозяйственного критерия эффективности развития ТРК следует рассматривать в трех аспектах: на уровне общества (народного хозяйства в целом), отрасли, отдельного рекреационного объекта.

Чтобы сформулировать весь комплекс системы критериев эффективности развития ТРК, необходимо показать, как общая цель деятельности системы на уровне общества распадается на частные цели деятельности отдельных подсистем. Для этого используем прием, называ-

емый «дерево целей и критериев», где каждой цели соответствует определенный критерий, выражающий ту меру, с помощью которой можно оценивать успешность достижения цели.

Положительное влияние рекреации на экономику региона происходит лишь в том случае, когда ТРК развиваются всесторонне, т.е. не превращают экономику региона в экономику услуг. Другими словами, экономическая эффективность развития ТРК предполагает, что становление рекреации должно происходить параллельно с другими отраслями народнохозяйственного комплекса.

Рекреация непосредственно участвует в создании национального дохода страны. Прямое влияние рекреации на экономику региона – это результат расходов рекреанта на покупку услуг и товаров рекреации. Удельный вес услуг рекреации в КБР составляет около 11% в общей структуре услуг, оказываемых населению, что является ощутимым для экономики региона.

Деньги, потраченные рекреантами в месте пребывания, создают доход, который приводит к цепной реакции: расходы – доходы – расходы – доходы и т.д. Этот процесс означает косвенное влияние рекреации на экономику региона. ТРК генерирует вторичный спрос на товары и услуги. Косвенный вклад рекреации в экономику региона проявляется в эффекте повторения затрат рекреантов на покупку услуг и товаров в определенное время и в определенном месте. Этот эффект называется «эффект мультипликации» или «мультипликатор».

Деньги рекреантов начинают полностью работать на экономику региона, когда ТРК покупает местные (региональные) товары и услуги. Продавцы этих товаров и услуг, получив деньги от рекреантов, выплачивают из них заработную плату своим работникам, которые в свою очередь, тратят их на покупку товаров и оплату услуг и т.д.

Цикл повторяется. Часть денег, полученных от рекреантов, уходит на уплату налогов, создание фонда накопления, покупку импортных товаров и товаров, произведенных в других регионах, т.е. представляет собой утечку денег из данного цикла.

Мультипликационное влияние рекреации проявляется в том, что в результате цепной реакции «расходы-доходы» доход, получаемый от одного рекреанта, превышает сумму денег, израсходованных им в месте пребывания на покупку услуг и товаров.

По оценке швейцарских ученых, мультипликатор дохода от производства услуг одного только туризма – составной части рекреации существенно дифференцируется в зависимости от страны или региона и составляет от 1,2 до 4,0 [2, с. 244–254].

Социально-экономический эффект от развития рекреации в исследуемом регионе проявится прежде всего в создании дополнительных рабочих мест в рекреационной индустрии, повышении занятости населения, а также в стимулировании развития экономики.

Качество рабочих мест в рекреационной индустрии имеет свои особенности, к которым относятся:

- сезонный характер занятости в рекреационном обслуживании населения;
- значительный удельный вес работников, занятых неполный рабочий день;
- большой удельный вес низкоквалифицированного физического труда;
- ограниченные возможности автоматизации и компьютеризации рабочих мест в рекреационной индустрии (особенно в гостиничном и ресторанном хозяйствах).

Развитие рекреационной индустрии в регионе и повышение качества рекреационного обслуживания являются дополнительным источником формирования доходной части бюджета КБР, который на современном этапе более, чем на 60% является дотационным.

Модернизация и создание предприятий рекреационной индустрии в удаленных малонаселенных и индустриально слабо развитых территориях (Приэльбрусье, Джылы-Су, Аушигер и др.), но представляющих интерес для рекреантов (из-за красивого ландшафта, наличия минеральных и грязевых источников, богатых охотничьих угодий, мест, удобных для занятий спортом и т.п.) способствует развитию таких регионов.

Социально-экономический эффект от развития горно-рекреационного комплекса проявится не только в получении высокодоходного источника бюджетных поступлений, но и в возможности разрешения острой социальной проблемы хронической безработицы и трудоизбыточности Кабардино-Балкарской Республики.

Реализация программных мероприятий позволит развить высококлассный горно-рекреационный комплекс с возможностью обслуживания более 25 тысяч рекреантов одновременно, что в несколько раз больше современной пропускной способности. Социально-экономичес-

кий эффект выразится в создании более 8000 новых рабочих мест, что снизит напряженность на рынке труда в Эльбрусском районе, где проживает около 16000 безработных граждан трудоспособного возраста. На 50% будет сокращена безработица только за счет основных мест обслуживающего персонала в комплексе. Кроме этого, развитие ТРК республики позволит дополнительно создать в смежных отраслях около 15000 рабочих мест, что полностью разрешит проблему безработицы в Эльбрусском районе и частично покроет необходимость в создании рабочих мест по республике в целом [1, с. 92–98].

Реализация программных мероприятий, в том числе: развитие ТРК «Приэльбрусье», курорта «Нальчик», Джылы-Су, Аушигер, северного склона Приэльбрусья и др., позволит создать новые рабочие места в сельском хозяйстве, транспорте, связи, строительстве, пищевой и перерабатывающей промышленности, науке, банковской системе, здравоохранении и в других отраслях (традиционные ремесла, искусство, развлечения, система безопасности и т.д.).

Структура занятости при успешном развитии ТРК КБР оптимально подходит к социально-экономическим условиям республики. В силу географического положения и сельскохозяйственной специализации республики, при малой обеспеченности земель (в РФ на одного жителя приходится около 2,3 га посевных площадей, в Южном федеральном округе – около 1,3 га, в КБР – всего 0,9 га) и густонаселенности сельских районов, где острее всего стоит вопрос безработицы, развитие горно-рекреационного комплекса, способствующее использованию трудовых ресурсов, чрезвычайно важно в социальном и экономическом планах.

Имея ввиду, что КБР является республикой с депрессивной экономикой, следует учитывать, что ни одна из отраслей народного хозяйства республики не способна обеспечить эффективную занятость так оптимально, как рекреационная, и именно этот фактор определяет приоритеты финансовых вложений и стратегическую направленность развития региональной экономики.

Решение проблем дальнейшего развития ТРК КБР неразрывно связано с повышением экологической эффективности его функционирования, в том числе эффективности использования и охраны рекреационных ресурсов. Определение и учет показателей экологической эффективности имеет важное значение не только для оценки работы рекреационных служб, но и для плановых органов и проектных организаций в области дальнейшего развития отраслей экономики; при оценке перспектив развития рекреационного хозяйства и освоения природных ресурсов, определении размеров капитальных вложений в строительство оздоровительных учреждений и затрат на мероприятия по охране рекреационных ресурсов; при оценке ущерба, нанесенного этим ресурсам хозяйственной деятельностью. Такие оценки могут использоваться и при решении практических вопросов о приоритете размещения в районах интенсивного хозяйственного развития рекреационных учреждений предприятий сферы материального производства. Особенно это касается оценки социально-экономических последствий создания в рекреационных районах производственных объектов, конкурирующих с рекреацией в плане природопользования или оказывающих воздействие на рекреационные ресурсы и состояние природной среды в целом.

Экономический эффект от функционирования рекреационного хозяйства определяется народнохозяйственным эффектом, обеспеченным в результате оздоровления населения в учреждениях курортного лечения, отдыха и туризма. Этот эффект рассчитывается как разность между годовой величиной предупрежденного ущерба (обусловленный повышением производительности труда работников материального производства, экономией затрат на оплату временной нетрудоспособности работников материального и нематериального производства, снижением расходов на лечение работников и неработающей части населения в больницах и клиниках) и размером эксплуатационных затрат на оздоровление рекреантов [3].

На основе применяемых российскими экономистами способов определения экономического эффекта от использования экономического эффекта от использования природных ресурсов осуществляется переход к оценке экономического эффекта от освоения рекреационных ресурсов. Данный эффект в расчете на 1 рекреанта определяется как разность между показателями народнохозяйственного эффекта от оздоровления его в учреждении, используемом рассматриваемый вид ресурсов, и эффекта, обеспечиваемого при оздоровлении аналогичного по состоянию здоровья рекреанта в подобном же учреждении, где этот вид ресурсов не используется, а прочие условия для оздоровления – одинаковы. С учетом нормативов

применения рекреационных ресурсов определяется экономический эффект от освоения единицы объема данного вида ресурсов, а затем – и суммарного эффекта от использования месторождения (например, минеральной воды, лечебной грязи и т.д.).

Социальные последствия влияния хозяйственной деятельности человека на рекреационные ресурсы оцениваются показателем изменения численности рекреантов, которые могут использовать ресурсы, подвергнутые антропогенному воздействию. Оценка экономических последствий этого влияния производится посредством учета показателей изменения народнохозяйственного эффекта от применения рекреационных ресурсов, обусловленного их антропогенным изменением. Данным способом можно оценивать социально-экономические последствия неблагоприятного влияния не только хозяйственной деятельности человека на рекреационные ресурсы, но и мероприятий по их охране и улучшению.

Возвращаясь к особенностям оценки социально-экономической эффективности развития ТРК, обращаем особое внимание на разработку методических вопросов, связанных с выявлением комплексобразующего эффекта. Учитывая сложность рассматриваемой проблемы, задачи практической ее реализации могут быть решены только в ограниченных пределах. В то же время любое исследование, касающееся целесообразности формирования и функционирования ТРК, теряет конструктивную направленность без разработки методики и оценки комплексобразующего эффекта. Имеется в виду не качественная, а количественная ее оценка.

В результате образования ТРК достигается дополнительный социально-экономический эффект за счет группового размещения туристских, курортных, оздоровительных объектов и предприятий сопряженных отраслей в соответствии с их транспортным и экономико-географическим положением в рекреационной зоне; устойчивости межотраслевых связей; сокращения транспортных затрат; комплексного использования всех видов ресурсов; рационального сочетания территориально-отраслевого и программно-целевого планирования и управления.

ТРК можно формировать и развивать с учетом уже сложившейся социально-производственной инфраструктуры. В этом случае исследования в пределах существующей структуры рекреационного хозяйства должны быть направлены на выявление особенностей использования локальных резервов материальных и трудовых ресурсов, совершенствования технико-экономических связей между элементами структуры, тесных и рациональных зависимостей с действующими объектами производственной и непроизводственной сфер. Практически речь идет не только о территориальных, но и о межотраслевых вариантных разработках, о выборе путей более целесообразного использования межотраслевых резервов комплексобразования.

Интегральный эффект прежде всего образуется в результате более полного использования существующих мощностей ведомственного подчинения (туристские базы, организации отдыха и санаторно-курортного лечения), транспортной инфраструктуры, формирования особых эколого-экономических рекреационных зон, комплексного освоения рекреационных ресурсов и др. Большое значение имеют развитие и совершенствование социальной инфраструктуры, охрана и воспроизводство природных ресурсов.

Определение интегрального эффекта формирующегося ТРК представляет собой сложную задачу, что обусловлено, во-первых, нерешенностью многих методологических и методических вопросов; во-вторых, трудностями в сопоставимости результатов деятельности отдельных элементов ТРК, которые не позволяют точно определить или сравнить степень эффективности развития на различных направлениях функционирования рекреационных комплексов; в-третьих, отсутствием надежной информационной базы. Содержание и направление исходной информации в значительной мере зависят от методики определения эффективности создания (формирования) рекреационного комплекса на базе существующей социально-производственной инфраструктуры.

Разработка методики определения комплексобразующего эффекта должна проводиться с учетом возможности привлечения реальной исходной информации, поскольку многие необходимые показатели не отражаются в статистической отчетности. Иными словами, данная возможность связана с совершенствованием информационного обеспечения.

Согласно анализу факторных затрат для отдельных ТРК решающую роль в размещении играет потребительский фактор, фактор наличия уникальных ландшафтов, минеральных, грязевых и других источников и т.д. Далее определяется наиболее эффективный вариант размещения ТРК. На этом этапе возрастает значение рекреационных и социально-экономических условий территориальной привязки прогнозируемых объектов.

Фактором повышения экономической эффективности развития ТРК является создание эшелонированных рекреационных зон. В первую очередь эшелонированный принцип размещения относится к тем видам производств рекреационных услуг, которые отличаются повышенными затратами потребляемых ресурсов (водных, энергетических, трудовых), а их функционирование по экологическим условиям наносит ущерб смежным отраслям (сельскому хозяйству, водохозяйственному комплексу, добывающей, перерабатывающей промышленности и т.д.).

Условием повышения экономической эффективности формирования эшелонированных рекреационных зон служит их рациональная специализация. Функциональная структура рекреационных зон тесным образом связана с номенклатурой рекреационного продукта, производимого в ТРК.

Существенный фактор получения экономического эффекта - совершенствование экономических отношений между предприятиями ТРК по линии углубления производственно-технологического комбинирования и кооперирования, создания общекомплексных обслуживающих и вспомогательных производств, объектов инфраструктуры. Это обеспечивается правильным подбором и компоновкой рекреационных объектов с учетом фактора общности технологии оказываемых услуг. Данная особенность отличает формирование внутрикомплексных взаимосвязей в ТРК. В результате в ТРК имеются дополнительные возможности межотраслевого комбинирования производств на основе усиления горизонтальных межотраслевых производственно-технологических взаимосвязей.

Обслуживающие и вспомогательные предприятия, не требующие условий обязательной привязки к экосистеме (например, производство и ремонт горно-лыжного, альпинистского снаряжения, канатно-кресельного оборудования и т.д.), необходимо выносить за пределы ТРК, а в некоторых случаях и за пределы рекреационной зоны, что обеспечит дополнительное высвобождение производственных площадей. В связи с этим производственные мощности и пункты их размещения должны определяться исходя не только из потребностей данного ТРК, но и рекреационного хозяйства региона в целом, а обслуживающие производства должны обладать резервом роста, в первую очередь возможностью создания дополнительных рекреационных объектов.

Результаты экономического обоснования совершенствования территориально-производственной структуры ТРК на прогнозируемый период следует представлять соответствующей системой показателей, отражающей общие тенденции развития комплекса в целом, в том числе основные его элементы: курортов, санаториев, турбаз, альплагерей и т.д. Значения показателей должны определять наиболее эффективные варианты прогноза на базе сбалансированного развития основных, сопутствующих, вспомогательных и обслуживающих производств. Все это будет способствовать повышению обоснованности предплановых научных исследований путем использования комплексного межотраслевого подхода в процессе прогнозирования и долгосрочного планирования хозяйственной деятельности в рекреационных регионах.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ашхотов А.М.* Основные направления государственного регулирования развития территориальных рекреационных комплексов. Волгоград: МЦНИП ВГСХА, 2005.
2. *Гуляев В.Р.* Туризм: экономика и социальное развитие. М.: Финансы и статистика, 2003.
3. *Романова Г.М.* Стратегическое планирование развития туризма в регионе. СПб.: Изд-во С.-Петербургского гос. ун-та экономики и финансов, 2004.

ФЕТЮХИНА О.Н.

КОНЦЕПЦИЯ И МАРКЕТИНГ ГЛОБАЛЬНОЙ ЦЕПИ ПОСТАВОК ПРОДУКЦИИ

Постоянные изменения на глобальных рынках продовольствия, так же как и инновационные тенденции в различных секторах АПК, представляют комплексную задачу потребителей, производителей, глобальной розничной продажи и производственных фирм, составленную

из множества частей. Понимание конкурентоспособной природы глобальной продовольственной индустрии – это способ уловить изменяющиеся предпочтения потребителя и усилить пищевой промышленности удовлетворять этот спрос. Задача перемещения продовольствия от фермы к столу потребителя стала более сложной и включает широкий круг местных, национальных и глобальных агентов и сетей [1–6 и др.]. Рынки продовольствия постоянно развиваются под влиянием не только изменений предпочтений потребителя, но также технологий и связей между участниками рынков продукции АПК. Понимание системной природы эффективности глобальных рынков продукции АПК привело к концепции глобальной цепи поставок продовольствия (global supply chain – GSC) [16, 10, 15, 12, 13, 14, 7, 9].

Фермеры, переработчики их продукции и изготовители продовольствия высокой ценности или розничные продавцы осознают необходимость в создании и сохранении уникальных особенностей своих продуктов и передаче информации об этих особенностях потребителям. Производители конечного продукта должны положиться на многочисленных членов продовольственной цепи – фермеров, как производителей сырья, поставщиков ключевых услуг, требуемых для производства, и они должны управлять информационными процессами «вниз по течению» посредников рынка, вроде переработчиков и дистрибьюторов, поскольку их продукты перемещаются к потребителям. Эта конфигурация членов цепи поставок продовольствия усложняет разделение информации и координацию действий, контроля продукта и проверки качества, и условий стимулирования участников, чтобы гарантировать равноправное и эффективное распределение затрат и доходов. Это также делает более сложным передачу информации о свойствах товара, особенно с учётом увеличивающегося числа характеристик, которые не могут быть независимо предварительно проверены до закупки и потребления продовольствия. Разнообразные решения, связанные с этими проблемами, помогают формировать развивающийся глобальный рынок продовольствия, влияя на модели производства, распределение доходов и затрат, поставок и обновления ассортимента продовольствия, экономического развития участников продовольственной цепи.

Venturini и King определили цепь поставок продовольствия как «... связанный комплект ценностей, созданный в результате всеохватывающей деятельности по разработке продукта, входным/первоначальным закупкам, первичному производству и обработке, маркетингу, распределению и сервису» [16, с. 58]. Концепция цепи поставок развивает системный взгляд как на связи между технологическими секторами – подсистемами – цепи, так и на управление процессами в пределах этих подсистем. Вместе с тем, цепи поставок продовольствия – это механизмы передачи рыночных сигналов от потребителей изготовителям продовольствия, так же как доставка продуктов от фермы до стола потребителя. Эти свойства получают особую ценность для участников глобальных рынков продовольствия при разработке цепи поставок и принятии управленческих решений по будущему росту и прибылям от расширяющихся рынков продукции АПК.

Дополнительная стоимость может быть создана в любом сегменте цепи поставок продовольствия высокой ценности (high-value food products). Например, целый ряд продовольственных продуктов (такие, как, вино, сыры и т.п.) идентифицируют и позиционируют место их происхождения или уникальные сенсорные характеристики, связанные с методами производства. Точно так же марочное продовольствие и безалкогольные напитки, растущий компонент глобального рынка пищевых продуктов высокой ценности обычно получают эту ценность при производстве, упаковке, а также деятельности в области маркетинга, основанной на перерабатывающем секторе цепи поставок. Рестораны, работающие в распределительном секторе оптовых и розничной продаж, выступают первичными создателями дополнительной стоимости в цепи быстрого питания. Входные поставщики – первичный источник ценностей в цепи поставок новых продуктов с уникальными пищевыми характеристиками и/или полезности для здоровья, основанной на генетических особенностях компонентов продовольствия.

Поставщики продовольствия высокой стоимости – фермеры, изготовители, розничные продавцы – участвуют в создании и сохранении уникальных особенностей своих продуктов и передаче информации об этих особенностях потребителям. Часто поставщики должны положиться на многочисленных участников цепи поставок продовольствия – фермеров – в поставках сельскохозяйственного сырья и ключевых структурах сервиса для производства. Поэтому они должны работать по всей цепи посредников рынка, двигаясь к её началу (пере-

работчикам и дистрибьюторам), поскольку их продукты перемещаются к потребителям. Такая конфигурация членов цепи продовольствия усложняет информационное участие и координацию действий, контроль продукции и проверку её качества, поддержку инициатив членов цепи, обеспечение равноправного и эффективного распределения затрат и прибылей. Это также усложняет передачу информации о специфических характеристиках продукта, особенно в случае увеличивающегося числа параметров, которые не могут быть выдержаны или независимо проверены до или после закупки и потребления (известные как товары веры – *credence goods*). Развитие разнообразных решений по этим проблемам помогают формировать развивающийся глобальный рынок продовольствия, влияя на модели производства, распределение доходов и затрат, новшества и пригодность продукта, развитие экономики.

Цепи поставки продовольствия и, особенно, для пищевых продуктов высокой ценности, сложны и определяются продуктом. Общая цепь поставки, представленная на рисунке, сильно упрощена, но она отражает ключевые особенности, необходимые для описания и сравнения цепей поставки различных продуктов.

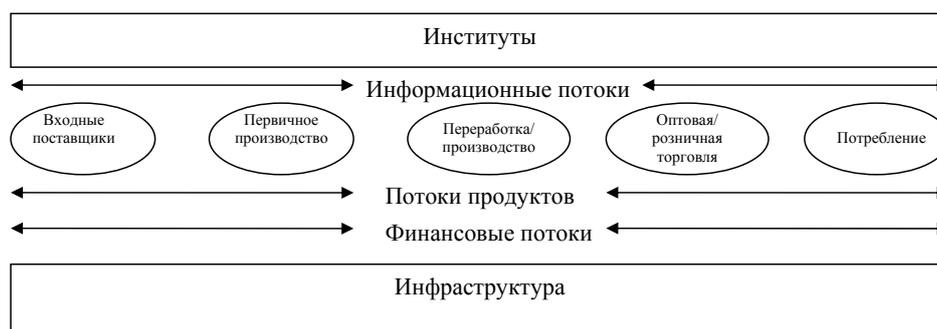


Рис. 1. Модель цепи поставки продовольствия.

Ключевые элементы цепи поставки продовольствия высокой ценности структурированы в формате пяти технологически дифференцируемых процессов: вход цепи, первичное производство, переработка/производство, оптовое/розничное распределение и потребление. В каждой цепи поставки не обязательно присутствуют все пять составляющих, и во многих случаях эти процессы могут быть разделены на отдельные подпроцессы. Конфигурация собственности и контроля внешних сегментов цепи поставки – один из важных аспектов проекта цепи поставки. Координация между двумя процессами более проста в случае, когда оба сегмента цепи контролируются одной и той же фирмой или когда отношения между различными фирмами управляются в соответствии с долгосрочными контрактами.

Успешное производство и маркетинг продукции АПК требуют координации между различными секторами цепи поставки. Степень и типы координации и интеграции среди различных долей может измениться, основываясь на местоположении образования дополнительной ценности продуктов питания. Когда ценность произведена в первичном производстве (*primary production process*), координация требуется среди входных поставщиков цепи, фермеров и первичных переработчиков. Когда стоимость добавлена в сегменте переработки (*processing segment*), координация требуется между поставщиками сырья и обработчиками. Например, при производстве хлебобулочных изделий и завтраков из хлебных злаков их производителям необходимо согласовывать свою деятельность с поставщиками зерна, элеваторами в зернопродуктовых регионах. При создании дополнительной сети в распределительном, торговом секторе (*retail sector*), высокая степень координации требуется среди фермеров, переработчиков и розничных продавцов. Наконец, когда ценность придана в секторе входных поставщиков (*input supply*) и идентичность продукта должна быть сохранена по различным уровням цепи поставки, координация требуется среди многих различных участников цепи, включая входных поставщиков (например, семян или племенного поголовья), фермеров, владельцев элеваторов, мукомольных и перерабатывающих заводов и розничных продавцов.

В цепи поставки выделяют три основных потока – продуктовый, финансовый и информационный. Физический поток продуктов, являющийся в большинстве случаев однонаправлен-

ным, начинается с входных поставщиков цепи и заканчивается потреблением. В некоторых цепях возникают возвратные потоки забракованных продуктов и обратные рейсы контейнеров для морских перевозок, что также может иметь большое значение для эффективности цепи поставки продовольствия. Потоки финансовых ресурсов движутся в противоположном направлении потокам продуктов и включают платежи, идущие вверх по цепи, тогда как продукты движутся вниз по цепи к потребителям. В некоторых случаях поставщики сохраняют собственность на свои продукты, когда они движутся через цепь поставки и тогда они могут осуществлять платежи по промежуточным процессам вниз по цепи фирмам за производство, обработку или услуги распределения. Потоки информации движутся в обоих направлениях по цепи поставки. От каждой точки в цепи поставщики передают информацию о свойствах и пригодности продукта вниз по цепи клиентам, получая обратную информацию о спросе на продукты, материальных запасах продукта и реакции потребителя на свойства продукта.

Цепи поставки работают в сложной окружающей среде, представленной инфраструктурой и различными правовыми и договорными отношениями – институтами. Инфраструктура включает системы транспортировки и телекоммуникации, многоцелевые технологии для упаковки и сохранения продуктов, имеющие отношение к третьей стороне поставщиков логистических и информационных систем услуг, различных образовательных подсистем – вузов и техникумов, которые создают и передают знания, а также средств массовой информации, которые доносят потребителям рекламные сообщения. Рынки и биржи – также важный компонент инфраструктуры цепи поставки. Сделки бизнес – бизнесу (business-to-business) на основе Интернета преобразовывают методы торговли в сегментах цепи поставки продовольствия, которые далеко удалены от сделок, поддержанные традиционным товарообменом.

Институты цепи поставки диктуют «правила игры», ограничивая допустимые действия её участников. Эти институты могут быть установлены через международные организации, национальные или местные органы власти, или неправительственные структуры, типа торговых ассоциаций. Они устанавливают законы и инструкции, которые управляют коммерческими методами, безопасностью пищевых продуктов и их качеством, торговлей, трудовыми отношениями и интеллектуальной собственностью. Они также устанавливают промышленные стандарты, связанные с особенностями цепи поставки в пределах установленной конфигурации упаковки продукта и оговорок контракта к электронным данным обмена и передачи капитала.

Качество инфраструктуры и институтов может иметь далеко идущие воздействия на проект цепи поставки и межстрановые различия и значительно влиять на конфигурацию цепи поставки и географические рамки распределения продукта. Например, поставщики фирменных продовольственных продуктов могут не входить в рынки, на которых инфраструктура недостаточна, чтобы поддержать рекламу и слабые правовые институты, защищающие бренды торговых марок.

В целом, существует ряд возможностей для оценки эффективности цепи поставки продовольствия. Вместе с тем, критическую важность для участников цепи поставки и общества имеют следующие аспекты:

- системная эффективность использования ресурсов;
- равноправное распределение затрат и доходов;
- безопасность и качество пищевых продуктов;
- адаптируемость и инновации.

Разработка цепи поставки сосредоточивается на конфигурации технологически дифференцируемых процессов и связей между ними; потоках продуктов, финансовых ресурсов и информации, а также инвестициях в инфраструктуру и институты. Окончательной целью этого процесса является достижение прогресса в этих четырех аспектах.

Функциональные и экономические аспекты цепи поставки можно продемонстрировать на примере производства и распределения в ней мяса [9, 8].

Фирмы и, в какой-то степени, страны конкурируют, чтобы поставлять мясо на потребительские рынки. Фирмы, поставляющие мясо на экспорт, конкурируют также и с отечественными производителями, и с импортёрами. Успех в этой конкуренции зависит частично от сложившихся цен, полученных за счёт минимизации затрат поставки. Производство и распределение мяса составляют несколько различных фаз от фермы и завода по переработке к розничному выходу, и каждая фаза имеет определяющие факторы. Если входные поставки

(животные на откорм, корма и др.) доступны по низкой цене, заключительную продукцию из мяса можно предложить также за низкую цену.

Начальным сегментом цепи поставки мяса является производство животных на уровне фермы. На примере данных по откорму свиней в США можно показать вклад составляющих издержек в себестоимость (табл. 1).

Таблица 1

Себестоимость производства 100 фунтов свинины в год в США

Компоненты себестоимости	Издержки, долл.	Доля в себестоимости, %
Корма	20,36	32,85
Поросята на откорм	16,63	26,83
Ветеринария	1,1	1,77
Топливо и электроэнергия	1,32	2,13
Оплата труда	8,38	13,52
маркетинг	1,05	
наёмный персонал	2,39	
вменённые издержки	5,03	
Капитальные издержки	12,22	19,72
процент на капитал	0,7	
амортизация	10,74	
ремонт	0,78	
Другие затраты	1,97	3,18
Себестоимость	61,98	100

2007 Том 5 №3 Часть 3

◇ Источник: [8].

Затраты кормов представляют самую высокую долю общих издержек. Стоимость купленных свиней на откорм также включает вложенные затраты на корма, приблизительно 31% затрат на голову. Из-за разницы курсов валют и других факторов достаточно сложно сравнивать издержки в животноводстве разных стран, однако в любом случае считается, что корма являются самой крупной составляющей себестоимости производства мяса.

После откорма животные продаются или передаются на убой и переработку. Завершает данную цепь процесс распределения, который поставляет мясные продукты заключительным потребителям. На стадии производства животных важны входные поставки (травы и фураж для КРС и овец, зерновые и белковые корма для свиней, птицы и КРС на откорме). Рабочая сила и оборудование также важны для производства на животноводческой ферме. В процессах убоя и обработки издержки на рабочую силу и оборудование – важные составляющие входа цепи поставки мяса. Издержки распределения также зависят в большой степени от используемой рабочей силы и оборудования.

По всей цепи поставки, которая обеспечивает потребителей мясом, ключевые факторы – корма, рабочая сила, и капитал (основные фонды и финансовый капитал). Издержки входных факторов животноводства зависят от цен на выращивание трав, производства, транспортировки и хранения кормов. Затраты кормов будут ниже у фермеров, близко расположенных к главным областям производства кормовых культур, вследствие более низких затрат на транспортировку. Возможность поставлять травяной фураж КРС есть на фермах во всем мире, но дешевле обходится выпас скота непосредственно на пастбищах или сбор зерновых культур, которые выращиваются на той же самой ферме, для фуража и поставки их в кормушки. Зерновые корма и отходы (жмых) переработки семян масличных культур (сои, подсолнечника) могут также поставляться отдельно или смешанными в порции кормами. Однако стоимость отгрузки этих массовых зерновых культур или порций кормов может быть минимизирована, если животноводческие или птицеводческие фермы расположены недалеко от зоны их выращивания.

Затраты труда в сельском хозяйстве, первичной переработке, обработке мяса и фазах его распределения – важная часть общих издержек обеспечения мяса потребителям. Трудовые за-

Экономический вестник Ростовского государственного университета

траты изменяются в зависимости от альтернативных путей, которыми рабочие могут заработать деньги в экономике. Экономика с большим несельскохозяйственным сектором имеет тенденцию поднимать ожидания заработной платы предполагаемых рабочих, потому что много рабочих мест конкурируют с рабочими местами в животноводстве и мясной промышленности. В тоже же время, если уровни образования будут высокими и однородными, то рабочие будут иметь необходимые навыки, которые будут востребованы вне сельского хозяйства.

Капитал – ключевой производственный фактор в поставке мяса, и во всём мире стремятся его сократить в производстве мясных полуфабрикатов или продуктов окончательного потребления, заменяя рабочую силу системами машин. Фермы интенсивного животноводства требуют обеспечения стойлового содержания, эффективных кормов и очистных систем, экологических средств управления и систем контроля. Индустриальный характер уоя, обработки и распределения требует больших капиталовложений. Способность инвестировать деньги в здания и машины требует доступа к финансовому капиталу, и инвесторы стремятся минимизировать стоимость финансового капитала. Хорошо развитые банковские системы, страховые системы и инвестиционные фонды эффективно снижают стоимость финансирования построек и технологических операций мясокомбинатов.

Необходимость дополнительного измерения дохода возникает, если увеличение размера предприятия приводит к более низким затратам и увеличенным чистым прибылям. Необходимо увеличивать доходы, чтобы измерить его на нескольких уровнях цепи поставки мяса. Если будет достигнут большой размер фермы, то издержки на рабочую силу, капитал, управление и другие затраты на единицу продукции могут упасть. Исследования в целом свидетельствуют о преимуществах больших форматов ферм, полученных от распределения затрат капитала на большое количество животных, также важным фактором является улучшение эффективности использования кормов и рабочей силы. Учитывая неизменные доходы на единицу продукции, более низкие затраты приводят к увеличенным чистым прибылям. Если убойные цеха и заводы по обработке мясного сырья достигнут экономически выгодных уровней размера и будут хорошо организованы, то затраты на единицу мясной продукции заметно снизятся (MacDonald и др.). Увеличение размера фирмы может также понизить затраты распределения на единицу продукции. Фирмы по производству мяса имеют стимул увеличиваться в размере, так как такие увеличения приводят к увеличению прибыли.

Таким образом, мировая система продовольствия подвергается фундаментальным изменениям благодаря технологическому развитию, приросту населения, общему экономическому развитию и глобализации. Появление высоко интегрированных цепей поставки продовольствия, в том числе продуктов высокой ценности, всё более востребованных потребителями всех уровней дохода, является важной составляющей общих изменений в маркетинге продукции АПК. Освоение принципов проектирования цепи поставки продовольствия и тщательный анализ возможных альтернатив проекта будут способствовать продвижению изменений, обеспечивающих экономический рост, безвредность и качество пищевых продуктов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Фетюхина О.Н.* Глобальный рынок продуктов питания // Маркетинг в России и за рубежом. 2007. № 2.
2. *Фетюхина О.Н.* Динамика структуры глобальных рынков продукции АПК // Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказский регион. Общественные науки. 2007. № 2.
3. *Фетюхина О.Н.* Маркетинг и маркетинговая система АПК // Экономический анализ: теория и практика. 2007. № 2.
4. *Фетюхина О.Н.* Сравнительный анализ продовольственных маркетинговых подсистем // Маркетинг в России и за рубежом. 2007. № 3.
5. *Фетюхина О.Н.* Структура и функции подсистемы дистрибуции в маркетинге продовольствия // Экономический вестник РГУ. 2006. № 12.
6. *Фетюхина О.Н.* Структурно-функциональный анализ микромаркетинга производственных подсистем АПК // Экономический анализ: теория и практика. 2007. № 4.
7. *Chambers W.C., King R.P.* Changing agricultural markets: Industrialization and vertical coordination in the dry edible bean industry // Review of agricultural economics. 2002. Vol. 24. № 2.

8. *Dyck J.H., Nelson K.E.* Structure of the global markets for meat // Agriculture information bulletin. Market and trade economics division. Economic research service, U.S. Department of Agriculture, 2003.
9. *Fearne A.* The evolution of partnerships in the meat supply chain: Insights from the British beef industry // Supply chain management: An international journal. 1998. Vol. 3. № 4.
10. *Hagen J.M.* Educator insights: Ben and Jerry's-Japan: Strategic decision by an emergent global marketer // Journal of international marketing. 2000. Vol. 8. № 2.
11. *MacDonald J.M., Ollinger M.E., Nelson K.E., Handy C.R.* Consolidation in U.S. meatpacking // Agricultural economic report. Economic research service. USDA, 2000.
12. *New directions in global food markets* // Agriculture and trade report. Economic research service, U.S. Department of agriculture, 2005.
13. *Regmi A.* Changing structure of global food demand and trade // Agriculture and trade report. Economic research service, U.S. Department of agriculture, 2001.
14. *Rosegrant M., Paisier M., Meijer S., Witcover J.* Global food projections to 2020, 2020 // Vision series, International Food Policy Research Institute, 2001.
15. United Nations. COMTRADE, Commodity Trade Data Base. United Nations Statistical Division // <http://unstats.un.org/unsd/comtrade/>
16. *Venturini L., King R.P.* Vertical coordination and the design process for supply chains to ensure food quality // Economic studies on food, agriculture, and the environment. Maurizio – Kluwer Academic, Plenum Publishers, 2002.

ФОМЕНКО Н.М.

ХАРАКТЕРИСТИКА И ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОЙ СЕТЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

Одной из главных движущих сил происходящих сегодня революционных изменений в методах ведения бизнеса являются информационные технологии. Они стали незаменимым средством взаимодействия всех субъектов рынка, инструментом ведения бизнеса, применяемым для осуществления большинства бизнес процессов компаний.

Работают не сами компьютеры, а их связи. Связывается все со всеми, и происходит не только повсеместное распространение информации, но и увязывание жизни в единое целое. Появление и развитие Интернета тесно связано с достижениями многих смежных областей. Это и развитие сетевых технологий, и совершенствование операционных систем, и развитие языков программирования, и многих других. За свою историю Интернет пережил много событий. Одним из наиболее важных событий в истории Интернета, с точки зрения развития бизнеса, и, в частности, электронной коммерции, стало создание так называемой «всемирной паутины» – среды World Wide Web (WWW), в основу которой легла технология гипертекста.

Для изолированных систем в Сети просто нет места. Сетевая экономика вознаграждает тех, кто продвигает децентрализацию и наказывает остальных. Сегодня машину делают на заводе от первого до последнего шурупа. В сетевой экономике устанавливается лишь сеть стандартов, поставщиков и потребителей, а она сама уже изобретает машину, вовлекая как можно больше участников в этот процесс и создавая те самые замкнутые круги, выдающие прибыль для всех участников.

Появление и развитие сети Интернет, совершенствование информационных технологий, систем, и стандартов их взаимодействия привели к созданию нового направления современного бизнеса – электронному бизнесу.

Новые законы, управляющие этой глобальной перестройкой, определяются не оптимизацией существующих структур, а изобретениями, прорывами в неизвестность. Идеальной почвой для резкого ускорения жизненного цикла новых форм и сущностей служит гибкость и подвижность сетей, что неизбежно приведет к расставанию с косностью традиционных методов.

Современное состояние сетевой экономики характеризуется целым рядом особенностей [1].

Во-первых, сетевая экономика рождается во взаимодействии и резонансе двух процессов: уменьшения размера чипов и резкого увеличения количества связей между ними (Закон связи). Становится очевидным, что ПК эквивалентен нейрону. Связанные нитями в нейронную сеть, узлы ПК создают Всемирную Паутину. Сеть это коллективное взаимодействие, связывающее воедино триллионы объектов живой и не живой природы через волокно или воздух. Такая сеть и порождает сетевую экономику.

Во-вторых, число связей в сети возрастает, как квадрат числа узлов (Закон полноты – чем больше, тем больше). Добавив новый узел, мы существенно увеличиваем количество связей и получаем в свое распоряжение всю огромную сеть. Эффект состоит в том, что чем больше узлов в сети, тем более ценной она становится. Этот принцип противоречит двум главным и очень древним аксиомам настоящего. Первая: ценность определяется редкостью, так алмазы, золото, нефть ценны, поскольку они редки. Вторая: когда товаров много, они обесцениваются, так ковры полностью потеряли ценность, когда их производство было поставлено на конвейер. В сетевой экономике ценность вырастает из изобилия и возрастает от повсеместного распространения. Мощь приходит от избыточности.

В-третьих, Internet два десятилетия существовал где-то на задворках цивилизации, пока не началась лавина развития, как классический пример экспоненциального роста, возникающего из-за нелинейных причин (Закон экспоненциального роста – успех не линеен). Впервые мы видим биологический рост в технологической системе. Экспоненциальный рост связан с быстрым ростом связей сети даже при небольшом увеличении числа узлов.

В-четвертых, в любом бизнесе - индустриальном или сетевом - есть такая переломная точка, после которой процесс уже не надо подталкивать, он идет сам (Закон переломных точек – вовремя заметить значимость перемен). Сетевую экономику можно сравнить с таким процессом, где размеры сети удваиваются каждые полгода.

В-пятых, происходит увеличение отдач от сетевой экономики (Закон увеличивающихся отдач – создавай положительную обратную связь). Новые участники увеличивают объем сети, а она, увеличиваясь, вовлекает новых участников. В древности это формулировалось проще: деньги идут к деньгам. У индустриального роста есть существенные отличия от закона увеличивающихся отдач сетевой экономики. В индустриальной экономике увеличение продукта идет линейно, а в сети - экспоненциально.

В-шестых, в сетевой экономике существует принцип обратного ценообразования: самое лучшее дешевеет с каждым годом (Закон обратного ценообразования – надо предвидеть дешевизну). Это главная движущая сила новой экономики. Потребители привыкли к тому, что крошечное усовершенствование обязательно приводит к небольшому удорожанию. А вот появление микропроцессоров переворачивает закономерность изменения цены с ног на голову: в информационную эпоху существенное повышение качества можно получить за меньшую цену. Теперь телекоммуникации идут по аналогичному пути: цены ополовиниваются, а мощность удваивается не каждые полтора года (как у компьютеров), а гораздо быстрее. Падение цены микросхем называется законом Мура, а для сетей – законом Гилдера, в честь Джорджа Гилдера, предсказавшего, что в будущем (через четверть века) объем коммуникаций будет утраиваться ежегодно.

Стоимость переданного бита – асимптотически стремится к нулю, хотя никогда его не достигает. В сетевой экономике масса других величин ведет себя аналогичным образом. Стоимость одного вычисления, информации, копии документов все это снижается при повышении качества. Автомобили, правда, не стремятся к нулевой цене, но их цена, деленная на гарантированный пробег, непрерывно снижается.

В-седьмых, если сервис становится более ценным при его распространении (закон № 2), а стоит он тем меньше, чем более ценным становится (закон № 6), то логично сделать вывод, что самые ценные вещи следует дарить бесплатно (Закон щедрости - двигайся к бесплатному). К примеру, Microsoft попросту подарил свой Internet Explorer. Бесплатно распространяется миллион копий антивирусного обеспечения McAfee. Ну и конечно, компания Sun выпустила язык Java бесплатно, надеясь на уже развернутое производство надстроек над этим языком.

Закон обратной цены универсален. Материальное оборудование, включенное в сеть, тоже начинает подчиняться ему. Сотовые телефоны можно вполне раздавать бесплатно, продавая только разговоры по ним. Аналогично и с тарелками для спутникового телевидения.

В-восьмых, традиционное для процветающих фирм внимание, которое служащие уделяют компании, сменяется на внимание ко всей инфраструктуре. К примеру, компании, занимающиеся играми, будут посвящать развитию Сети не меньше внимания, чем своим продуктам. Они погибнут, если Сеть не будет процветать (Закон преданности - сначала накорми сеть). Процветание Сети определяется успехом каждого ее жителя, а в индустриальную эпоху процветание каждого гражданина более тесно связано с процветанием страны, чем с его личными усилиями.

Существенное различие между нами и другими в традиционной экономике становится гораздо менее значимым в сетевой экономике. Понятие преданности смещается от организаций к сетям и сетевым платформам.

В-девярых, природа любой экономики, а особенно сетевой экономики, основана на тысячах тесных связей, что заставляет их вести себя как экологические системы. Судьба каждой отдельной организации теперь зависит от того, что происходит с соседями и ближайшим окружением.

Именно на такое сообщество похожа сетевая экономика своей пластичностью, богатством взаимодействий и интерактивным характером. Появляются и исчезают новые экологические нити, вчерашние соперники становятся лучшими друзьями. Сегодня вы можете стать «царем горы», а завтра сами горы исчезнут. Биологи обычно описывают борьбу организмов за выживание как долгий подъем вверх, где «вверх» означает большую адаптацию. Максимально адаптированный организм располагается на вершине пирамиды.

Коммерческая организация с большими усилиями выбирается наверх, чтобы иметь возможность максимально соответствовать запросам пользователей, но на пути ее ждут две проблемы. Во-первых, если в индустриальной эпохе, когда понятно, как должен выглядеть оптимальный продукт и где место самой компании в медленно меняющемся мире, то в сетевой экономике порой трудно выбрать самый высокий холм. Вам может показаться, что вы уже на вершине, но это будет лишь локальный максимум. А для того чтобы попасть с этого «местного» пика на еще более высокий, вам придется прежде спуститься в долину (Закон временного спуска – движемся к вершине). Иначе говоря, полностью меняться и перестраиваться. Это приводит нас ко второй проблеме. Люди с трудом могут для достижения более высокой цели отказаться ото всех благ, нажитых непосильным трудом, что успешно работает и приносит прибыль. Вы попадаете на уровень с невысокой адаптацией и можете просто вылететь прочь. Поиск настоящей вершины оказывается игрой на выживание.

В-десятых, многие наблюдатели заметили постепенное замещение материальных ценностей в нашей экономике информацией. Автомобили меньше весят, но функционируют гораздо лучше, традиционные прочные металлы заменяются невесомыми деталями из пластика и композитных материалов. Нечто похожее происходит и в сетевой экономике. И хотя далеко не все автомобили потеряют свою массивность, конструироваться, изготавливаться и продаваться они будут при помощи Сети. Различия между сетевой и индустриальной экономикой будут столь же велики, как между движением и покоем (Закон замещения – сеть побеждает). Если деньги и информация перетекают по чему-либо, то это «что-то» наверняка будет частью сетевой экономики. Все действия и предметы будут подчиняться сетевой логике.

В-одиннадцатых, в природе нет и не может быть баланса и равновесия. Эволюция это постоянное разрушение и созидание, замена одних видов другими, адаптация и взаимопревращение. То же самое будет происходить и в Сети: мгновенное рождение и гибель компаний, карьеры, плавно переходящие в увольнения, нечетко определенные группировки с непостоянным числом участников. Анализ циклов процветания для компаний показывает, что с 1970 года этот срок сократился в два раза. В сетевой экономике происходит качественный переход от перемен к эффекту маслбойки, которая символизирует собой креативную силу разрушения. Она не только уничтожает что-то старое, но и создает платформу для инноваций и рождения нового (Закон маслбойки – ищи стабильное неравновесие).

В-двенадцатых, экономисты предполагают, что грядущая эпоха принесет «суперпродуктивность». Но парадокс в том, что развитие технологии не ведет к существенному росту продуктивности.

В индустриальной эпохе рабочие старались делать как можно больше товаров за короткое время, это и называется производительностью труда. Однако, высокая производительность часто говорит лишь о том, что люди очень быстро и ловко делают данную работу. В сетевой экономике большую часть физической работы будут делать машины. О том, что может быть измерено производительностью труда, необходимо забыть. Людям же надо будет

думать не о том, «как лучше выполнить свою работу», а «какая работа более правильная». Понять, какую работу надо делать дальше, станет важнее, чем продолжать хорошо выполнять прежнюю работу. Наша способность решать социальные и экономические проблемы будет ограничиваться в первую очередь недостатком воображения в оценке возможностей. Задача стоит не в решение проблем, а в поиске новых возможностей (Закон неэффективности – не решайте проблем!).

ЛИТЕРАТУРА

1. Келли К. Новые правила для новой экономики // Знание – Сила. 1998. № 4.
2. 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
3. Колб А. С чего начать или девять основных способов заработать в Интернете // http://neg.by/publication/2003_03_25_2057.html

ФОМИЧЁВ М.И.

ЭКОНОМИКА ЗНАНИЙ И НАЦИОНАЛЬНАЯ ИННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА РОССИИ

Формирование реальной национальной стратегии экономики знаний зависит от реализации потенциала и осознании места России в мире, её дальнейших действий. При этом основой роста выступает когнитивная экономика, или экономика знаний третьего тысячелетия.

Однако реальные экономические показатели, характеризующие состояние экономики России, далеки от желаемых: по уровню наукоемких технологий в мировом сообществе наша страна находится в третьем десятке стран. В свою очередь, выбор национальной концепции инновационного развития и экономической стратегии заключается в подборе параметров развития экономики не только на ближайшие 5–10 лет, но и охватывает более далекий горизонт: 25–30 лет, в течение которых и может произойти кардинальный перелом. На сегодняшний день актуальна задача «мягкого» вхождения России в мировой рынок, но могут быть и «твёрдые» варианты.

В контексте вступления России в ВТО, необходимо отметить, что неоднородность сопоставляемых параметров стран мира, как членов ОЭСР, так и остальных, показывает неблагоприятную картину, не отражающую потенциала России в мировом сообществе (по индексу человеческого развития Россия находится на 71 месте; по объёму ВВП – во втором десятке, ВВП на душу населения – соответственно, попадает в 6–7 десятков стран). Неоднозначна и инновационная концепция развития России: отметим лишь, что в официальных программах речь идёт о среднесрочном прогнозе на ближайшие 5–10 лет, а также о возможных тенденциях общего роста и удвоения ВВП.

Значит ли это, что возможности прорывного развития России утеряны или исчерпаны, а новая парадигма развития отсутствует?

Согласно концепциям ООН, ВТО и ОЭСР, в том числе идее устойчивого развития, в подходах к данной проблеме выделяются два уровня: национальный и глобальный [1]. В структуре экономики знаний финансы и управление становятся ключевыми факторами, приобретая многоцелевой и сетевой характер – не в последнюю очередь благодаря глобализации. Однако нефтяной разогрев экономики ведёт к излишнему расширению масштабов финансовой экономики, а не инновационных инструментов развития.

Серьёзной проблемой является то, что «голландская болезнь» российской экономики существенно ограничила темпы экономического роста в противовес эндогенному экономическому росту, связанному с научно-техническим перевооружением. Интеграцию различных решений, связанных с глобальными трансформациями в Европе и новых индустриальных странах, возможно реализовать в рамках кластерной экономики, или экономики знаний.

Информационные технологии радикальным образом изменили технологическую картину современной экономики. Еще Йозеф Шумпетер определил инновации как существенный и базовый признак экономической динамики общества. Сегодня без осуществления инновационного рывка Россия отстанет от развитых стран навсегда.

Каковы возможности инновационного роста на данный момент?

Эволюция экономики на фоне волны Кондратьева – Элиотта позволяет оптимистически оценивать перспективы России, возможности её стратегического роста и перспективы экономической политики и качественных изменений в экономике.

Согласно базовым определениям инновационной деятельности, инновации и инновационные технологии являются качественными инструментами экономической динамики.

В категорию «инновация» мы вкладываем следующие понятия: изготовление нового продукта; внедрение новых технологий; освоение нового рынка сбыта; получение нового источника сырья; проведение существенной реорганизации [2, с. 159].

Перечень Федеральных целевых программ включает в себя прорывные направления по развитию высоких технологий. Анализируя процессы инновационного развития за рубежом, отметим, что качественный рост начинается с роста технологического потенциала.

Критерием инновационной деятельности является качественная трансформация субъекта экономической деятельности, механизмом инновационного развития прежде всего выступает реструктуризация инвестиционного процесса – увеличение доли прямых и портфельных инвестиций. Производным процессом является реинвестирование в ключевые отрасли, активизирующее рентные и воспроизводственные процессы.

Инструментом приоритетного развития отраслей является субсидиарная поддержка. Рост затрат на НИОКР (который сегодня составляет 0,3% ВВП) – ключевой фактор развития отраслей-локомотивов. Стимулирование НИОКР зависит, в свою очередь, от равновесия предпочтений и возможностей.

Инновационный комплекс может быть создан при достаточно высоком уровне развития технологий и мобильности трудовых ресурсов. Актуальна также проблема создания системных трансформеров на уровне экономики знаний. При этом ситуация во многом зависит от организационных форм собственности. Фонды поддержки малого предпринимательства венчурных центров действуют пока неэффективно – доля инновационных разработок невысокая. В свою очередь, коэффициент наполнения инвестиционных программ по основным министерствам по соотношению внебюджетных и бюджетных трансфертов сопоставим по показателю непроцентных расходов ВВП – что указывает на низкую транспарентность платежей и невысокую долю накопления ВВП.

Для решения задачи инновационного развития России необходимо взаимодействие участников инновационного процесса и выработка общих механизмов регламентации инновационной экономической политики и экономики знаний.

На региональном уровне необходимо взаимодействие субъектов инновационной деятельности, в число которых входят инновационные фирмы, банки, инвестиционные компании, связанные с конъюнктурой и механизмами рынка. Налоговое администрирование и межбюджетные отношения требуют новых подходов на региональном и государственном уровне – макро, микро и мезо решений.

Стратификация некоторых национальных проектов и финансовых кластеров в управляющие потоки нивелируют точки входа и порог входа на рынок на достаточно высоком уровне – современные средства обслуживания (фасилитис) и технолого-инвестиционные передельды экономики (альтернативное топливо) не обеспечивают благоприятных тенденций и разбалансированы.

Разогрев экономики ведёт к стратегии эмпирического оценивания агентом рынка агрегатов управления с точки зрения сценария множественной регрессии (распределению остатков устойчивых функциональных зависимостей) своих стратегий – или как устойчивая независимая вертикаль как функция управления и прогнозирования моделей рынка при неопределенных условиях предпочтений и ожиданий портфельного инвестора и общего состояния рынка.

В глобальной экономике и экономике ТНК возможности линейного прогресса уже исчерпаны. Мобильность капитала достаточно эффективна, однако эластичность ожидаемого эффекта (эффект производительности денег) и возможных тенденций потребления капита-

ла – путём подбора вариантов равновесия IS-LM (множественная регрессия факторов ВВП) определяется общим спросом на деньги. В условиях дефицита капитала и низкого мультипликатора возникает эффект низкой капитализации – низкой инновационной чувствительности капитала в смешанной экономике. Этот момент, на наш взгляд, объясняет возможность структурных сдвигов в экономике в рамках нейтральных сценариев.

Такова долгосрочная тенденция российского фондового рынка по темпам обменных процессов и транспарентности платежей.

К числу ключевых параметров инновационного комплекса относятся следующие группы факторов:

1. Валовые накопления.
2. Структура, накопление и потребление ВВП.
3. Эффективность финансового сегмента.
4. Амортизация.
5. Инвестиционные ожидания.

Нехватка инвестиций оправдывает низкий уровень качества современных инвестиционных инструментов.

Эффективность инноваций определяется соотношением масштаба проектов с элементами их возможной капитализированной оценки, что невозможно без методов финансового инжиниринга и новых технологий инвестирования – топологии, нейронные алгоритмы, фрактальные методы.

Элементы регулирования связаны с заданными параметрами эффективности знаний и технологий как правило индикативно – система венчурных фондов, например. В основном оценка последствий происходит на уровне экономического роста дефляции апостериори, а инфляции – ex ante.

В российской экономике выделяются региональные, макроэкономические и инвестиционные аспекты инноваций. Особенно значим институциональный фактор инноваций, связанный с индивидуализацией и агрегированием потребительских предпочтений и спроса, появлением нового класса собственников.

Термин «регионализация» в данном контексте обозначает процесс выведения инновационных отраслей в места потенциального спроса методом подключения финансовых механизмов и формирования целевых трансфертов на формирование инновационной инфраструктуры.

Инвестиционные процессы надо систематизировать там, где системный эффект экономики знаний значительно выше. Отметим, прежде всего, область экономических приоритетов и оценки текущей волатильности фондового рынка, транспарентности прямых инвестиций в экономику и любого другого параметра инновационных инвестиций, что значимо для эффективного роста реальной экономики.

В неоклассических моделях соотношение между доходом и капиталом, как и прирост производительности труда, задаются эндогенно. Однако подобное допущение незначительно влияет на вид модели. Экономический рост в этих моделях объясняется научно-техническим прогрессом, задаваемым экзогенно (как отмечает Солоу, только при независимом изменении темпов научно-технического развития возможен рост подушевого дохода).

В моделях экономического роста третьей волны также используется целый ряд допущений, которые требуют специального обоснования. Наиболее известные из них (например, модель Мэнкью, Ромера и Вейля) представляют собой, по сути дела, модификации традиционных производственных функций путём включения третьего фактора – накопленного человеческого капитала; используются также и модели для относительных переменных (например, Барро – для капиталоемкости).

Кроме того, в макромоделях, включающих относящиеся к научно-техническому развитию показатели, необходимо учитывать особенности сбора соответствующей статистической информации, которая не всегда точно характеризует процессы, протекающие в экономической системе. Например, данные о численности учёных и инженеров могут относиться к занятым в пересчёте на полную занятость, либо ко всем работающим; очевидно, в этом случае возможны ошибки в расчетах и выводах. По-видимому, можно ожидать, что переход к экономике знаний потребует изменения системы статистического учёта и уточнения ряда существующих либо ввода новых показателей (например, сейчас ясно, что традиционный подход к

расчёту ВВП требует корректировки, так как с ростом доли инвестиций в науку, образование, здравоохранение и другие отрасли, способствующие повышению человеческого капитала, увеличивается доля учитываемых в ВВП затрат и, соответственно, объём добавленной валовой стоимости).

Очевидно, при исследовании экономической динамики необходимо дополнительно привлекать другие методы, в частности, используемые в системах управления. При этом целесообразно учитывать всю условность предположений о сбалансированности спроса и предложения, необходимости обеспечения бездефицитности бюджета и целого ряда других, в том числе и отмеченных выше. По-видимому, следует исходить из возможности включения в модель национальной экономики специфических для рассматриваемой страны факторов (для Китая, например, это нехватка природных ресурсов и избыток населения, для России – размер территории, избыток природных и дефицит трудовых ресурсов и т.п.). Наконец, при спецификации блоков макроэкономической модели следует учитывать влияние выбранного вида уравнения на динамику выходных переменных. Особое внимание необходимо уделять отысканию взаимосвязей между переменными блоками, описывающих динамику показателей сферы НИОКР и наукоёмкого сектора экономики. Кроме того, для России характерно долгосрочное действие последствий экономического спада, которое необходимо учитывать при спецификации модели.

В качестве базисной стратегии принимается модель интенсивного роста экономики с развитием основных экономических, социальных и технологических компонентов развития.

Основной тренд оценивается с точки зрения устойчивости и экстраполирует результаты качественных факторов роста, в том числе темпов прироста основных инвестиций.

Очень важно показать реальную связь динамики процентных ставок, инфляции, структурных показателей экономического роста.

Государственная финансовая поддержка инновационной и научной деятельности осуществляется несколькими организациями, созданными при участии государства. К ним относятся:

- Российский гуманитарный научный фонд (РГНФ);
- Российский фонд фундаментальных исследований (РФФИ);
- Российский фонд технологического развития (РФТР);
- Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (Фонд содействия);
- Венчурный инновационный фонд (ВИФ).

Следует особо отметить, что финансовые возможности государственных фондов весьма ограничены. Так, бюджеты Фонда содействия и РФТР в совокупности составляют около 3% от всех расходов государственного бюджета на гражданскую науку.

Что касается расходования средств федерального бюджета на науку, то в соответствии с Федеральным законом «О науке и государственной научно-технической политике» на финансирование научных исследований и экспериментальных разработок гражданского назначения из федерального бюджета должны выделяться средства в размере не менее 4% от всей расходной части федерального бюджета. В реальности, указанная сумма никогда не выделялась, т.е. имело место прямое нарушение действующего законодательства.

Более того, Счётной палатой РФ было выявлено, что уровень расходов был установлен без достаточной научной проработки. Но даже с учётом выполнения требований действующего законодательства, финансирование науки в России по сравнению с другими развитыми странами находится на низком уровне.

Отсутствие необходимого финансирования привело к негативным последствиям. Так, по данным РАН, только по 95 научным учреждениям первоочередная потребность на обновление научного оборудования составляла 300 млн. долларов США. В 2004 году на эти цели РАН выделено 788 млн. рублей, а в 2005 году – 1295 млн. рублей, что несопоставимо с реальными потребностями. При рассмотрении «Основ политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу», на совместном заседании Совета Безопасности Российской Федерации, президиума Государственного совета Российской Федерации и Совета при Президенте Российской Федерации по науке и высоким технологиям было принято решение об увеличении бюджетного финансирования развития

науки. При этом увеличение финансирования ориентировано на норму, определенную в Федеральном законе «О науке и государственной научно-технической политике» о котором уже говорилось выше.

Вместе с тем, перечисленные выше элементы созданной финансовой инфраструктуры (за исключением венчурных фондов) оказались успешными и поэтому целесообразно увеличить размеры финансирования фондов из средств государственного бюджета.

Следует отметить, что это первая в своем роде динамическая модель большой размерности, рассматривающая секторы «экономики знаний» (или новой экономики) в отдельности и учитывающая их взаимосвязь с остальной экономической системой.

ЛИТЕРАТУРА

1. Черной Л.С. Прошлое или будущее? М., 2003.
2. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М., 1989.
3. Johansen L. A multi-sectoral study of economic growth. North-Holland, Amsterdam, 1960.

ЧЕШЕВ А.С., АЛЕКСАНДРОВ С.А.

ФАКТОРЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ КОМФОРТНОСТИ ПРОЖИВАНИЯ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ СТОИМОСТИ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ ГОРОДА (НА ПРИМЕРЕ ЗЕМЕЛЬ ПОД ДОМАМИ ИНДИВИДУАЛЬНОЙ ЖИЛОЙ ЗАСТРОЙКИ Г. РОСТОВА-НА-ДОНУ)

В настоящее время с введением в действие нового Земельного кодекса РФ происходит все более интенсивное вовлечение земельных ресурсов в сферу товарно-денежных отношений, а в системе городского землепользования все более значимыми становятся рыночные механизмы управления с учетом складывающегося уровня цен на земельные участки в городе. Особым экономическим инструментом управления в системе городского землепользования является институт земельного рынка, посредством которого происходит перераспределение прав на земельные участки на основе конкурентного спроса и предложения. Земельный рынок имеет сложную и многогранную структуру. Во многом это обусловлено особой ролью, которую играет земля в жизни и деятельности проживающего на ней населения. Наиболее выразительно это проявляется в условиях крупных городов, концентрирующих на ограниченной территории значительную часть трудовых ресурсов, а также всей социально-экономической инфраструктуры.

Формирование городского земельного рынка тесным образом связано с развитием всего города. Расширение объема и видов производства, рост числа его жителей объективно вызывают потребность в новых территориях, что увеличивает величину спроса на земельные участки и, как следствие, приводит к удорожанию всей земельной недвижимости. Вместе с тем рост промышленного производства и населения не может не сказываться на состоянии окружающей природной среды. Усиливающееся антропогенное воздействие на городскую территорию, как правило, приводит к ухудшению ее экологического состояния, а следовательно, к созданию неблагоприятных условий для жизни и здоровья горожан. Постепенно среди прочих факторов образования цен на земельные участки все большее значение стало приобретать состояние окружающей природной среды в данной местности.

В пределах города отмечается четкая пространственная дифференциация уровней загрязнения и степени изменения природных компонентов, что предопределено, с одной стороны, особенностями размещения источников загрязнения среды, объемом и характером загрязняющих веществ, а с другой – свойствами природных компонентов. Загрязнение окружающей среды весьма серьезно влияет на сам город, убыстряя разрушение его зданий, сооружений, промышленного оборудования, коммуникаций и практически всех материально-тех-

нических объектов. Кроме того, существенная экологическая дифференциация территории города непосредственно влияет на условия жизнедеятельности в этих районах и проявляется в различиях затрат на восстановление жизненных сил человека. При равенстве последних в районах с относительно лучшими условиями обеспечивается более высокий уровень жизни.

Различия в экологических характеристиках городской территории в условиях функционирующего земельного рынка приобретают стоимостную форму и в настоящее время учитываются как самостоятельный фактор, определяющий уровень цен на земельные участки в городе. При этом становится необходимым проведение детального анализа механизма образования так называемой экологической ренты, учитывающей различия экологических характеристик различных по стоимости земельных участков города.

Применительно к территории г. Ростова-на-Дону можно прогнозировать, что состояние окружающей среды с каждым годом будет играть все более значимую роль в формировании стоимости земельных участков. С учетом этого комплексная эколого-экономическая оценка городской территории становится необходимым этапом при изучении всего механизма функционирования городского землепользования. Особую ценность для проведения научных исследований в данной области представляет информация, охватывающая всю территорию города. Подобная база данных может быть сформирована на основе действующих сегодня показателей государственной кадастровой оценки земель города с учетом данных, полученных при проведении мониторинговых исследований состояния окружающей среды.

В настоящее время официальные данные государственной кадастровой оценки, хотя во многом и отображают складывающуюся ситуацию на городском земельном рынке, однако не в полной мере соответствуют реальному экологическому состоянию территории города [6]. Например, – хотя в центральной части с высоким уровнем загазованности атмосферы и располагаются наиболее дорогие земли, в городе можно выделить также большое количество мест, функционально подобных центру, но с менее опасной экологической обстановкой. Кадастровая стоимость же таких земель значительно ниже по сравнению с центрально-деловым районом города. Если принять за условие, что в будущем, ввиду угрозы полной утраты территорией города своего ассимиляционного потенциала, состояние окружающей среды станет ведущим фактором формирования стоимости земельных участков, по нашему мнению результаты и действующие подходы к оценке городских земель нуждаются в совершенствовании на предмет более полного анализа и учета экологической компоненты.

Так, авторами были проведены расчеты по уточнению на перспективу результатов государственной кадастровой оценки земель г. Ростова-на-Дону под домами индивидуальной жилой застройки на основе разработанной экономико-математической модели с использованием эколого-экономического подхода к оценке. При проведении исследования были заимствованы теоретические разработки западных экономистов, в частности модель ценообразования на городские земли Уильяма Алонсо с поправкой на экологический фактор. Эмпирическую базу для исследования составили как сами результаты кадастровой оценки земель под домами индивидуальной жилой застройкой г. Ростова-на-Дону, так и данные об экологической комфортности для проживания на различных территориях города [7].

Для удобства и простоты расчетов условно на территории г. Ростова-на-Дону было выделено 162 одинаковых по форме и размерам участка площадью 1 кв.км. Для каждого участка были определены средние показатели кадастровой стоимости земель и баллов экологической комфортности проживания (см. рис. 1, 2). При этом расчеты велись по следующим формулам:

$$P_{Li \text{ кад.}} = \frac{\sum_j P_j \cdot S_j}{\sum_j S_j}, \quad b_i = \frac{\sum_g b_g \cdot S_g}{\sum_g S_g}, \quad \sum_j S_j = \sum_g S_g = 1 \text{ кв.км}$$

где $P_{Li \text{ кад.}}$ – средняя кадастровая стоимость земель под домами индивидуальной жилой застройки на исследуемом участке;

P_j – удельный показатель кадастровой стоимости земель под домами индивидуальной жилой застройки на территории кадастрового квартала;

S_j – площадь территории кадастрового квартала в границах исследуемого участка;

b_i – средний балл экологической комфортности проживания на территории исследуемого участка;

b_g – балл экологической комфортности проживания в g -й зоне;

S_g – площадь g -й зоны в границах исследуемого участка.

Значения баллов экологической комфортности проживания были определены по результатам мониторинговых наблюдений доктором биологических наук В. В. Приваленко совместно с О. С. Безугловой согласно критериям, приведенным в нижеследующей таблице [7]. Каждый из этих критериев ранжировался по баллам, начисляемым в зависимости от степени загрязнения по следующей шкале: незначительное загрязнение – 1 балл; слабое – 5 баллов; среднее – 25 баллов; сильное – 125 баллов; очень сильное загрязнение – 625 баллов. Такая методика не позволяла отнести оцениваемый участок в группу с меньшим уровнем загрязнения, если хотя бы по одному из показателей получено очень сильное загрязнение.

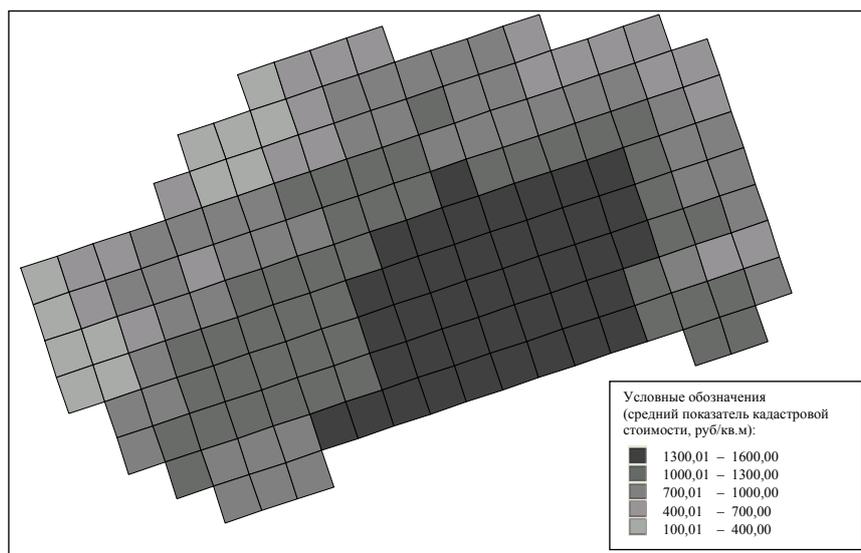


Рис. 1. Распределение показателей кадастровой стоимости земель под домами индивидуальной жилой застройки на территории г. Ростова-на-Дону.

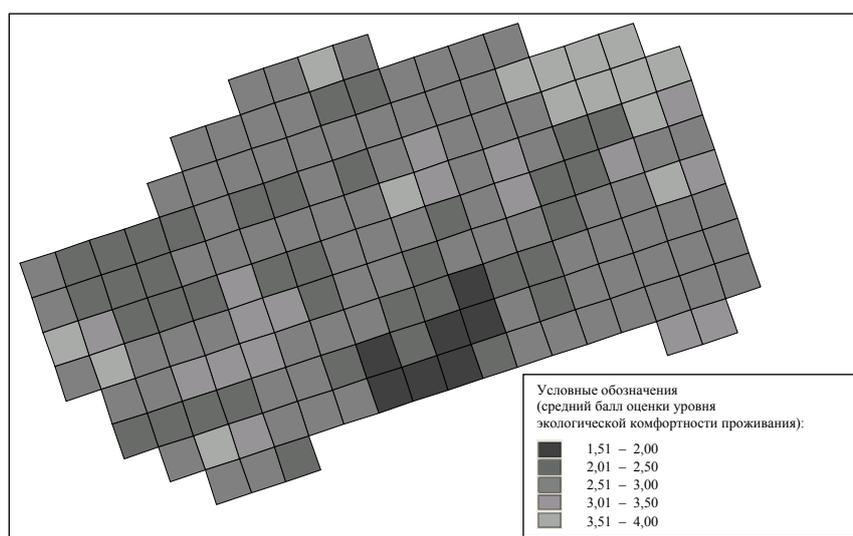


Рис. 2. Экологическая комфортность проживания на территории г. Ростова-на-Дону.

Параметры оценки уровня экологической комфортности проживания

Уровень загрязнения окружающей среды и комфортность проживания	Масса пыли, кг/кв.км в сутки	Суммарный показатель концентраций тяжелых металлов		Уровень залегания грунто-вых вод, м	Шумовая нагрузка днем, дБ	Сумма баллов по степени загрязнения	Средний балл экологической комфортности проживания (уровень экологической безопасности)
		атмосферная пыль	почва				
Незначительное загрязнение (относительно комфортные условия)	менее 200	2–16	менее 2	глубже 5	61–65	1–5	5 (высокий)
Слабое загрязнение (удовлетворительные условия проживания)	200–800	17–64	2–8	3–5	66–70	6–25	4 (нормальный)
Средний уровень загрязнения (дискомфортные условия)	800–1600	65–128	9–16	2–3	71–75	26–125	3 (удовлетворительный)
Сильное загрязнение (опасные для здоровья условия проживания)	1600–3200	129–256	17–64	1–2	76–80	126–625	2 (недостаточный)
Очень сильное загрязнение (чрезвычайно опасные для здоровья условия)	более 3200	более 256	65–128	менее 1	более 80	более 625	1 (неблагоприятный)

Как видно из рис. 1, стоимость земель г. Ростова-на-Дону главным образом снижается по мере удаленности того или иного участка от центра города. При этом в центре располагаются наиболее загрязненные и неблагоприятные для проживания земельные участки. Величина загрязнения окружающей среды распределена по территории города крайне неравномерно (рис. 2). Главным образом, это объясняется повсеместным развитием автотранспорта, в силу чего происходит рассеивание выхлопных газов автомобилей по всей территории города. Если принять за основу, что в будущем величина удельного веса экологии в общей системе оценки земель города постепенно возрастет ввиду особой ее значимости для населения, то представляется возможным спрогнозировать возможное распределение кадастровой стоимости земель на перспективу с учетом вмененных издержек на экологический фактор.

Рассматривая соотношение спроса и предложения земли в городе на уровне типичного домохозяйства, можно заключить, что население в соответствии с экономической концепцией будет стремиться к извлечению максимальной выгоды в рамках располагаемых ею доходов [5]. Последние распределяются между расходами на оплату всех благ, за исключением оплаты стоимости земельного участка, занятого жилым домом, транспорта и на возмещение затрат, связанных с экологией в выбранном для проживания районе:

$$Y = C_B + C_L + C_T(d_i) + C_E(b_i)$$

где Y – средний доход домохозяйства;

C_B – расходы на оплату всех благ, за исключением оплаты стоимости земельного участка;

C_L – расходы на приобретение земельного участка, равные произведению стоимости земли P_{Li} на наиболее типичный размер площади земельного участка $Q_{L\text{сред}}$. ($C_L = P_{Li} \cdot Q_{L\text{сред}}$); в данной модели при проведении расчетов величина $Q_{L\text{сред}}$ была принята равной 600 кв.м;

$C_T(d_i)$ – расходы на транспорт, зависящие от удаленности d_i исследуемого участка от центра города;

$C_E(b_i)$ – экологические затраты, представляющие собой функцию от балла экологической комфортности проживания на данной территории города.

Величина экологических затрат связана с влиянием загрязнения окружающей среды на

повышение расходов на обслуживание и восстановление жилого помещения, предметов обихода, расходов на уборку и чистку, расходов на рекреацию и главным образом расходов, связанных с воздействием загрязнения на здоровье населения. Данные затраты выражаются в категориях экономических потерь, которые можно оценить с помощью специальных методик. Каждая из статей затрат представляет собой индивидуальные расходы или расходы общества, которых можно избежать при сокращении экологического ущерба. Наиболее существенной компонентой в общей структуре экологических затрат являются затраты, связанные с состоянием здоровья местного населения. По целому ряду характеристик его можно охарактеризовать как рядом санитарно-демографических параметров (продолжительность жизни, общая смертность, младенческая смертность, заболеваемость, инвалидность и др.), так и рядом функций, им определяемых. Их сбалансированность определяются социально и исторически развившимися экосоциокультурными факторами (длительность культурных традиций, их мобильность, степень адаптивности к современным условиям, способы общего воспитания и профессионального обучения, специфика развития компонентов творческого труда и т.д.).

Обозначив через Y' разность между средним доходом типичного домохозяйства и расходами на оплату всех благ, за исключением расходов на оплату земельного участка ($Y' = Y - C_B$), формула для расчета стоимости земли примет следующий вид:

$$P_{Li} = \frac{1}{Q_{L \text{ сред.}}} \cdot [Y' - C_T(d_i) - C_E(b_i)]$$

Y' представляет собой долю бюджета домохозяйства, выделяемая на покупку земельного участка, учитывающая также суммы индивидуальных накоплений граждан на покупку недвижимости.

Обобщенная модель расчета значений стоимости земельных участков с учетом экологической комфортности проживания на данной территории, представится в следующем виде:

$$P_{Li} = \frac{1}{Q_{L \text{ сред.}}} \cdot [Y' - C_T(d_i) - C_E(b_i)]$$

$$C_T(d_i) = d_i \cdot \frac{C_{T \max}}{d_{\max}}$$

$$C_E(b_i) = C_{E \text{ удел.}} \cdot (b_{\max} - b_i),$$

$$\sum P_{Li} - \sum P_{Li \text{ кад.}} \rightarrow \min,$$

$$i = \overline{1, 162},$$

где $C_{T \max}$ – максимальная сумма транспортных расходов на перемещение, соответствующая наиболее удаленному от центра участку земли в городе с расстоянием, равным d_{\max} (исходя из картометрических данных настоящей модели, наибольшая удаленность от центра d_{\max} была принята равной 12 км);

$C_{E \text{ удел.}}$ – удельная величина экологических затрат, приходящаяся на снижение на один балл экологической комфортности проживания; при этом участок с наиболее благоприятной во всех отношениях экологической ситуацией будет характеризоваться баллом b_{\max} (для данного варианта расчета показатель b_{\max} принят равным 5 баллам и соответствует наиболее высокому уровню экологической безопасности по шкале В. В. Приваленко).

Ограничение $\sum P_{Li} - \sum P_{Li \text{ кад.}} \rightarrow \min$ представляет собой условие, согласно которому общая сумма вычисленных уточненных показателей стоимости земель по 162 условным земельным участкам территории города должна стремиться к значению общей суммы известных на сегодня удельных показателей их кадастровой стоимости. То есть в среднем по городу стоимость земель не подлежит изменению, а лишь пространственно дифференцируется в

зависимости от состояния окружающей среды на той или иной территории. Таким образом, применив стандартный набор математических операций по решению системы из 162 параметрических уравнений способом наименьших квадратов, а также, используя данные государственной статистической отчетности о структуре доходов и расходов населения г. Ростова-на-Дону, анализе городского рынка недвижимости, наиболее вероятное (оптимальное) решение система уравнений данной модели получает при следующих показателях: $Y^1=1130$ тыс. руб; $C_{Tmax}=187$ тыс. руб; $C_{Еудел.}=194$ тыс. руб. При этом стоимость земель в городе будет дифференцирована следующим образом (см. рис. 3).

Результативные данные показывают, что из-за чрезмерной экологической нагрузки на центральную зону г. Ростова-на-Дону затраты, связанные с негативным воздействием окружающей среды, приводят к резкому удешевлению земли в данных районах города. Большой и как кажется на первый взгляд хаотичный разброс показателей оценки по всей территории города, главным образом, связан с развитием городской транспортной системы, что приводит к существенным сдвигам параметров загрязнения в срединную зону и на окраину города. Однако высокая степень дифференциации и качественно проведенное зонирование городской территории по экологическим факторам все же позволяет выделять в городе ряд экологически благополучных районов в разных его частях, характеризующихся удовлетворительными условиями для проживания и нормальным уровнем экологической безопасности. Таким образом, проведенные расчеты на основе эколого-экономического подхода к оценке позволяют получить перспективную картину распределения городских земель по их стоимости.

Следует также отметить и существенные недостатки данной модели. По нашему мнению в ближайшей перспективе фактор доступности к центральным местоположениям в городе, по видимому, не снизит своих лидирующих позиций во всей системе ценообразования. Таким образом, становится крайне затруднительным использовать эколого-экономический подход к оценке, например, для целей налогообложения земель или расчета стартовой цены на земельных торгах.

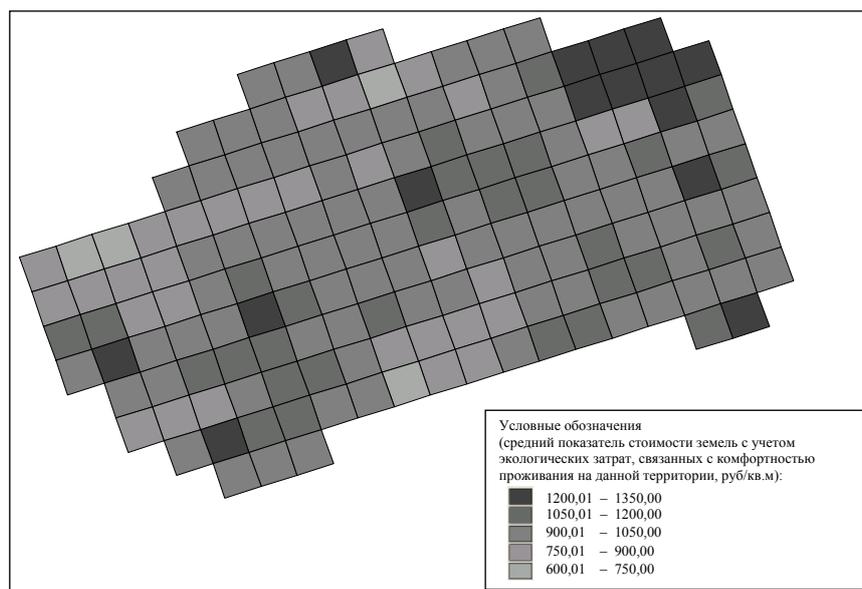


Рис. 3. Распределение средних показателей стоимости земель г. Ростова-на-Дону под домами индивидуальной жилой застройки с учетом экологических затрат, связанных с комфортностью проживания на территории

В настоящее время развитие земельных отношений переходит на более качественный уровень, на котором уже происходит взаимодействие земли и имущества, как единого природно-экономического ресурса города, аккумулировавшего в себе большой пространственно-исторический и экономико-политический капитал. Рациональное использование земельно-

имущественного комплекса г. Ростова-на-Дону позволяет выработать общую стратегическую направленность земельно-имущественной политики с учетом интересов местного населения, а также создание условий по извлечению дохода от эксплуатации земельно-имущественного комплекса города, как для обеспечения функционального развития данного комплекса, так и для решения других управленческих задач.

По нашему мнению, реализация мер по созданию подобного рода механизма управления должна опираться не только на экономические, но и на административные и социально-психологические методы. Сегодня население становится все более значимым участником земельных отношений. Уже нельзя не учитывать тот факт, что экология постепенно становится все более значимым фактором формирования спроса на городские земельные участки, т.к. является ведущим критерием оценки уровня психологической комфортности проживания на данной территории. К тому же реализацию большинства перечисленных выше элементов экономического механизма устойчивого развития невозможно обеспечить без координации с местным сообществом, формирующим путем выборной системы расстановку политических сил в структуре органов местного самоуправления.

Резюмируя, можно заключить, что влияние факторов экологической комфортности проживания при формировании стоимости городских земель напрямую зависит от того, насколько местное население оценивает проблематичность и значимость этих факторов в своей жизни. Учитывая, что местное сообщество и определяет уровень цен на земельные участки, изучение всего механизма взаимодействия экологических факторов должно проводиться с учетом комплексных социологических исследований по данной тематике. Немаловажным становится также повышение уровня экологического образования горожан, что должно привести к ориентации спроса населения, прежде всего, на экологически благополучные районы проживания. В конечном счете, широкое и повсеместное внедрение принципов охраны окружающей среды в рыночный механизм городского землепользования должно привести к ситуации, когда реализация тех или иных инвестиционных программ развития городской территории станет невозможной, если данные программы не будут направлены на взаимную экологическую оптимизацию существующих природных систем и городского хозяйства. При этом развитие городского земельного рынка будет обеспечивать соблюдение принципа охраны окружающей природной среды с целью достижения баланса процессов воспроизводства и использования природно-ресурсного потенциала в интересах устойчивого роста экономики города, а также улучшения и сохранения природной и социальной среды для поддержания здоровья городского населения.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Абанкина Т., Зуев С.* Жилищные стратегии социальных групп городского населения в рыночных условиях // Вопросы экономики. 1994. № 10.
2. *Дмитриев А.В., Межевич М.Н.* Город: проблемы социального развития. Л.: Наука, 1982.
3. *Ковалевский А.* Анализ рынка жилой недвижимости г. Ростова-на-Дону // Южная столица. 2004. Февраль – март.
4. *Крутик А.Б., Горенбургов М.А., Горенбургов Ю.М.* Экономика недвижимости: Учеб. пособие. СПб.: Лань, 2000.
5. *Мерлен П.* Город. Количественные методы изучения. М.: Прогресс, 1977.
6. Отчёт о выполнении работ по теме: «Государственная кадастровая оценка земель г. Ростова-на-Дону». Таганрог: Земля, 2002.
7. *Приваленко В.В., Безуглова О.С.* Экологические показатели комфортности проживания в городе. Ростов н/Д: Изд-во РГУ (Межд. экол. форум), 2004.
8. Ростов-на-Дону в цифрах: Стат. сб. Ростов н/Д: Ростовский городской отдел государственной статистики, 2002.
9. *Черезов С.* К вопросу об экологической ренте // Экономические науки. 1991. № 2.

ФОРМИРОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СТРАТЕГИ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: ПРИНЦИПЫ, МЕТОДЫ,
ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ

Высокий уровень развития малого предпринимательства выступает необходимым слагаемым современной модели рыночно-конкурентного хозяйства. Как альтернатива крупному монополизированному производству, малый бизнес во многом способствует поддержанию конкурентного тона в экономике, создает естественную социальную опору общественному устройству, организованному на началах рынка, а также формирует новый социальный слой предпринимателей.

Мелкие и средние предприятия не являются уменьшенной моделью или промежуточным этапом в развитии крупной фирмы, а представляют собой особую модель со специфическими чертами и законами развития. Для них характерны особенности в управлении и используемых экономических методах. Их можно свести к следующим:

- высокая степень централизации и персонализации управления. Руководитель-собственник сосредоточивает в своих руках финансовые, экономические, социальные функции и полномочия, что ставит предприятие в зависимость от его деловых и личных качеств;
- отсутствие системы стратегического управления. Руководитель предприятия занят решением задач текущего оперативного управления и не в состоянии заниматься средними и долгосрочными планами развития предприятия;
- высокая зависимость от внешней среды: банков, крупных предприятий, государственной администрации, научных лабораторий, консультационных фирм;
- дефицит финансовых ресурсов – как собственных, так и заемных.

Вместе с тем малому бизнесу присущи: быстрая реакция на требования рынка; высокий уровень специализации; возможность мобилизации ресурсов на перспективных направлениях [1].

Как явствует из самого определения, «малое предпринимательство» – это предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики при определенных, установленных законами, государственными органами или другими представительными организациями критериях (показателях), конституирующих сущность этого понятия.

Следует отметить, что малые предприятия различаются по юридической организации, формам собственности, отраслевой и территориальной принадлежности, по видам деятельности, занятости, по способу их образования. Как правило, по форме собственности предприятия малого бизнеса относятся к негосударственным. Доля таких предприятий составляет 96% в общем их количестве и приближается к 100% в сфере общей коммерческой деятельности. Среди негосударственных форм собственности преобладает частная, которая является доминирующей во всех отраслях малого бизнеса (более 80% общего числа предприятий). На долю же смешанной, муниципальной и общественной форм собственности приходится менее 15% общего их количества. Наиболее весомых значений доля частных предприятий достигает в сфере торговой деятельности и посреднических услуг, где девять из десяти предприятий являются частными. Так же высока доля частных предприятий в таких отраслях, как транспорт, строительство, информационно-вычислительное обслуживание, жилищно-коммунальное хозяйство и непромышленные виды бытового обслуживания населения.

Как показывает мировая и отечественная практика, малое и среднее предпринимательство, учитывая его характерные особенности, нуждается в постоянном внимании и поддержке со стороны органов государственной власти и местного самоуправления. В первую очередь необходимо сформировать широкую правовую среду функционирования малого предпринимательства. Этот процесс начался с принятия законодательных и нормативных актов, регулирующих предпринимательскую деятельность вообще, так как субъекты малого предпринимательства не являются особой организационно-правовой формой предпринимательской

(экономической) деятельности граждан и юридических лиц. Одновременно идет создание инфраструктуры малого предпринимательства и объединения предпринимательских организаций в ассоциации (союзы). В системе поддержки малого предпринимательства особое место занимают проблемы финансово-кредитной поддержки, применения налоговых льгот и решения других актуальных вопросов, оказывающих существенное влияние на развитие малого предпринимательства.

Для формирования успешной государственной политики необходимо сначала сформировать концептуальные основы формирования региональных стратегий поддержки малого предпринимательства содержащие методологию и методику продвижения идеи согласования интересов субъектов малого предпринимательства и социально экономических потребностей региона заключающихся в удовлетворении нужд населения в конкурентно способной продукции высокого качества с учетом предпочтений в экологически чистых товарах и услугах изготовленных в условиях развития производства в направлении активизации инновационного потенциала предприятия.

Причем принципы государственной поддержки малого предпринимательства региона должны базироваться на стимулировании хозяйственной деятельности субъектов малого бизнеса в направлении социально-экономического развития территориальных образований и учитывающие специфику малого предпринимательства как субъектов управления требующего государственного вмешательства на различных стадиях его развития.

Как одно из направлений государственной поддержки развития предпринимательства снижение административных барьеров предполагает учет, особенностей современной рыночной конъюнктуры и динамики различных локальных рынков с дальнейшим определением стратегических направлений в корректировки существующего нормативно-правового, информационного и институционального обеспечения процесса развития малого предпринимательства.

В основе формирования государственной стратегии поддержки малого предпринимательства лежит процесс на первом этапе которого осуществляется анализ существующих направлений активизации инновационно-ориентированного развития малого предпринимательства форм и инструментов государственной поддержки характерных для субъектов малого предпринимательства как в территориально-локализованном, так и в отраслевом разрезе их деятельности, последующие этапы предлагаемых действий состоят в согласовании интересов субъектов малого предпринимательства и потребности региона, заключительный этап содержит приемы и процедуры снижения административных барьеров и повышения стимулирующего воздействия в направлении прогрессивных методов и форм ведения предпринимательской деятельности.

Необходимо в формировании стратегии государственной поддержки использовать много уровневый подход, при этом он предполагает создание иерархической системы приоритетов предпринимательства в регионе, подразумевает формирование подсистем обслуживания предпринимательских структур отраслей материального производства, непромышленной сферы и населения, создание общих условий их эффективного функционирования [4, с. 91].

В основе обеспечения организационно-экономических основ государственной поддержки малого предпринимательства лежит процесс активизации субъектов малого бизнеса в систему мер перспективного развития инвестиционного, инновационного ресурсного и трудового потенциала региона с помощью создания экономических условий способствующую селективной поддержки товара и услуга производителей качественно конкурентной продукции.

Необходимо для формирования стратегии выявлять факторы как тормозящие так и стимулирующие развитие малого предпринимательства в направлении реализации социально-экономических потребностей региона. Среди которых особая роль отводится повышению инновационной активности субъектов малого предпринимательства и стимулированию их к производству конкурентно способной продукции. В условиях структурной перестройки видов деятельности участия хозяйствующих субъектов при отсутствии административных барьеров и обеспечении различных предпочтений в интересах территориальных образований и населения.

Большое значение в системе управляющего воздействия имеют конкретные формы и методы взаимоотношений администрации с предпринимательством, механизм его поддержки. Одна из основных форм помощи в развитии предпринимательства, особенно на начальной стадии, - предоставление субъектам предпринимательства кредитов. Кредиты могут предо-

ставляться непосредственно администрацией из бюджета и внебюджетных средств, либо через банки, в том числе в порядке долевого участия, исходя из целесообразности развития на территории той или иной сферы предпринимательства [2].

Но центральное место в концепции развития малого предпринимательства занимает развитие и формирование инфраструктуры поддержки малого предпринимательства. При этом основная задача - сформировать товаропроизводителя, дать ему максимально возможную свободу действий.

В настоящее время в Российской Федерации имеются все виды структур поддержки малого предпринимательства, которыми обладают развитые промышленные страны. Основой государственной инфраструктуры поддержки малого предпринимательства является система государственных и муниципальных фондов поддержки малого предпринимательства.

Успешное развитие малого предпринимательства возможно лишь при наличии политической воли государства к формированию благоприятных социальных, экономических, правовых, политических и других условий, поддержание и укрепление которых, в свою очередь, обеспечивается широкомасштабным развитием малого бизнеса.

Реализация эффективной региональной экономической политики, региональное и общероссийское прогнозирование невозможны без глубокого и всестороннего системного анализа современного экономического и социального развития регионов. Ибо структура регионов России сложна и динамична, внутрирегиональные и межрегиональные связи разнообразны и многоканальны.

Создание целостной системы организационно-технической и имущественной поддержки развития малого предпринимательства через систему различных видов и форм лизинга, факторинга, коммерческого трансферта, концессии, коммерческой триангуляции, франчайзинга; систему информационной поддержки и консалтинга; развитие инфраструктуры инновационного предпринимательства; создание и развитие системы некоммерческих организаций для защиты интересов работников сферы малого предпринимательства и др. предусматривает реализацию ряда предложений по их совершенствованию и развитию.

Для достижения цели намечается решить следующие задачи [3]:

- повышение роли малого бизнеса в борьбе с бедностью, в обеспечении занятости населения, создании качественных рабочих мест и повышении доходов населения;
- обеспечение тесного взаимодействия бизнеса и власти на всех уровнях, привлечение предпринимательских кругов к решению вопросов социально-экономического развития Ростовской области;
- наполнение регионального рынка товарами и услугами малых предприятий, в том числе инновационного характера;
- повышение уровня заработной платы работников в малом секторе экономики;
- увеличение числа субъектов малого бизнеса;
- увеличение количества рабочих мест;
- увеличение налоговых поступлений от малого бизнеса в бюджеты всех уровней;
- рост объема инвестиций в сфере малого бизнеса.

- уровень развития малого предпринимательства во многом определяется объемом финансирования из бюджетов разных уровней. Величина денежных средств, направленных на развитие и поддержку малого бизнеса, несомненно, влияет на положение малых предприятий в области.

Так как мы ведем речь о комплексной поддержке предпринимательства, то необходимо софинансирование из 3-х бюджетных источников.

Большую роль в поддержке и развитии малого предпринимательства имеет законодательство субъектов РФ и формирование в стране соответствующей инфраструктуры.

В целях развития малого инновационного сектора экономики ведется реестр субъектов малого предпринимательства, осуществляющих инновационную деятельность в Ростовской области. По данным на 1 апреля 2006 года в Ростовской области действует 95 субъектов малого предпринимательства инновационной деятельности, из них более 10 % имеют патент или ведут патентный поиск.

В Ростовской области определены ряд приоритетных направлений инновационного развития. Из них малым предприятиям, как правило, реализуются проекты по следующим направлениям:

1. Развитие биомедицины и биотехнологий на основе генной инженерии, селекции, генетики и сверхкритических технологий.
2. Информационные технологии и системы.
3. Энергосберегающие и экологоохранные технологии, автономные энергоисточники.
4. Ультразвуковые и нейрокомпьютерные технологии, медицинские приборы и оборудование.

По экспертным оценкам в Ростовской области насчитывается 160 инновационно ориентированных предприятий, 85% из которых – субъекты малого бизнеса.

Доля отгруженной инновационной продукции в объеме ВРП Ростовской области по итогам 2005 г. составила 2,2%.

Мы можем предложить следующие меры по поддержке развития инновационных технологий в малом предпринимательстве:

- в первую очередь, необходимо принять меры к формированию современной нормативно-правовой базы для стимулирования инновационной деятельности предпринимательских структур
- во-вторых, нужно создать оптимальные условия для развития малого бизнеса в целом и малых предприятий инновационного сектора в частности (эксперты предлагают такие конкретные шаги, как снижение пошлин на оборудование; решение таможенных проблем; введение льгот по налогу на прибыль, по потреблению электроэнергии и аренде помещений)
- в-третьих, очень важно обеспечить подготовку квалифицированных руководителей инновационных проектов
- в-четвертых, повысить эффективность финансирования инновационного бизнеса: разрабатывать новые венчурные программы финансирования, создавать ИТЦ, бизнес-инкубаторы, которые могут реально поддержать малое предпринимательство.

В целом мы должны констатировать, что имеющиеся сейчас формы государственной поддержки развития инновационного малого предпринимательства недостаточны, в первую очередь это связано с отсутствием государственной политики на федеральном и региональном уровне, недостаточность венчурного капитала, и слабость в развитии инфраструктуры поддержки инновационного малого предпринимательства в первую очередь бизнес-инкубаторов и технопарков.

Основу развитие системы поддержки промышленных предприятий должен составить финансовый лизинг для предпринимательских структур и поддержка ее формирования региональными органами. Лизинговые операции должны касаться не только оборудования, но и производственных и офисных помещений, транспортных средств и передовых технологий. Создание специализированных региональных лизинговых компаний по обслуживанию предпринимательских структур позволит учитывать многообразие видов требуемого оборудования, технологий, транспортных средств и местные условия функционирования малого бизнеса.

Административные барьеры сегодня являются причиной целого ряда злободневных проблем, которые мешают предпринимателям нормально работать и развиваться. Основная проблема касается стратегии и тактики взаимодействия представителей малых предприятий и власти на местах.

На словах власть отводит малому бизнесу значительную роль как социальной базе рыночной экономики, признавая, что малый бизнес создает существенную часть валового национального продукта, однако на деле, тем не менее, получается зачастую по-другому. Понятно, что политическая ситуация в государстве за последние несколько лет не позволила форсировать фундаментальные экономические реформы или резко изменить их вектор. Но еще более бесполезным представляется пассивное ожидание лучших времен на региональном уровне. Сегодня абсолютно очевидно, что центр тяжести работы с малым бизнесом следует перенести на субъекты Российской Федерации и муниципалитеты.

Отправной точкой для решения этих задач в настоящее время является оптимизация нормативной базы по малому предпринимательству как той среды, которая должна стимулировать развитие малого бизнеса и создавать благоприятные условия для граждан, готовых начать собственное дело.

Разрешая проблему «административных барьеров», на наш взгляд необходимо действовать в соответствии с мероприятиями, предусмотренными в ходе административной реформы. Любые другие действия окажутся или неэффективными, или безрезультатными.

Формирование региональных стратегий поддержки малого предпринимательства осуществляется в интересах социально-экономического развития региона основной которых являются организационно-экономический механизм поддержки товаропроизводителей и производителей услуг обеспечивающих достаточный уровень конкурентоспособности продукции на региональном, межрегиональных и внешнеэкономических рынках. В основе организационно-экономического механизма государственной поддержки субъектов малого предпринимательства лежит принцип обеспечения предпочтений видам производственно-хозяйственной деятельности реализующих социально-экологические и экономические приоритеты развития региона. Рамочное представление региональных стратегий развития малого предпринимательства согласуется с основными направлениями социально-экономического развития региона и его ориентирами на формирования точек роста и кластеров содержащих структурно-организованные и выстроенные хозяйствующие субъекты. Институциональной основы для согласования интересов малого предпринимательства и региональных властей должна обеспечиваться нормативно-правовым обеспечением, информационной прозрачностью и формированием дополнительных структур управления взаимодействующих с властными структурами управления социально-экономическим развитием региона.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ерчинова И.Н.* Регулирование предпринимательской деятельности: государственное и межфирменное: Учеб. пособие. М.: Консалтбанкир, 2002.
2. *Колесникова Л.А.* Планирование и оценка эффективности программ развития предпринимательства // Предпринимательство в России. 1997. № 4(11).
3. Программа поддержки малого предпринимательства в Ростовской области 2006–2008.
4. *Яглов С.Г.* Формирование и развитие инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности в регионе // Вестник академии. 2001. № 1. 2001.

ШИХОВ С.И.

НЕОБХОДИМОСТЬ РАСШИРЕНИЯ СИСТЕМЫ ПЛАТНОГО И НЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Современное экономическое состояние России с необходимостью требует серьезной реформы образования. Многочисленные публикации свидетельствуют о том, что руководство системой образования намерено предпринять решительные шаги в ближайшее время. Прежде всего, как неоднократно отмечалось, ставится вопрос о том, что высшее образование должно стать преимущественно платным. При этом предстоит переход к двухуровневой системе высшего образования в соответствии с так называемыми Болонскими соглашениями.

Естественно, что когда об этом заходит речь, сразу возникает образ частного или другого негосударственного вуза, общественное мнение о котором складывается пока весьма негативным. Поэтому и предстоящая реформа окрашивается в сомнительные тона. Кроме того, уровень бакалавриата представляется как своего рода недоученного специалиста.

Основная полемика вокруг этих проблем ведется крупными специалистами в области высшего образования, политиками, социологами и т.п. Но вместе с тем, на наш взгляд, целесообразно обратиться и к массовому отношению населения к этим проблемам, отражаемым в рыночном поведении людей – в конце концов в условиях рыночной экономики вопросы, затрагивающие широкие слои населения различных социальных групп обязательно облакаются в те или иные формы совокупного спроса.

В этом контексте сначала подчеркнем один факт из опыта функционирования системы высшего образования развитых стран. Согласно известной теории человеческого капитала, представленной практически в любом учебнике по экономиксу (см., например: [4, с.

264–268]), чем выше уровень образования работников, тем выше уровень оплаты труда. При отражении этой зависимости на соответствующих кривых всегда отмечается, что университетскому образованию соответствует самая высокая кривая. Поэтому получение университетского образования является важнейшим мотивирующим фактором при принятии решений об инвестициях в образование.

Данный факт никем не оспаривается, он является, по сути дела, общепринятым. Но нам бы хотелось обратить внимание на одну из сторон этого факта, которую почему-то почти не замечают. Университетское образование в развитых странах представлено в основном подготовкой бакалавров, т.е. этот уровень образования определяется не политиками и специалистами, а приоритетами спроса населения. На наш взгляд - это важнейший аргумент, который должен учитываться в первую очередь при принятии решений о судьбе нашего высшего образования.

Рыночные факторы в системе российского высшего образования действуют очень активно. Об это говорят данные таблицы 1.

Так, за период с 1993 по 2005 год у нас в стране сформировалась система негосударственных вузов. Причем сформировалась она с нулевого уровня, т.к. в этой сфере не было приватизации. Это значит, что основывается она на достаточно большом спросе населения.

Как видно из табличных данных, в 2006 году практически каждый седьмой студент – это студент негосударственного вуза. За рассматриваемый период значительно выросло количество студентов и в государственных вузах - примерно с двух с половиной миллионов человек до почти шести миллионов.

При этом надо отметить, бюджетное финансирование образования в стране по данным Росстата увеличилось в значительно более скромных параметрах. Если в 2001 году расходы консолидированного бюджета на образование составляли около 3,1% валового внутреннего продукта, то в 2005 – около 3,7%.

По данным таблицы 1 также видно, что негосударственные вузы нашли свои ниши на рынке образовательных услуг. Например, если основная масса студентов в государственных вузах приходится на дневное отделение (3195,2 тысяч человек, т.е. более половины в 2005/06 учебном году), то в негосударственных основная масса студентов представлена на заочном отделении (683,7 тысяч человек, что более чем вдвое превышает количество дневников в 2005/06 учебном году).

Главным источником доходов государственных вузов для увеличения числа студентов стали доходы от предоставления платных образовательных услуг. В настоящее время большинство государственных вузов значительную, а порой и основную, часть доходов получают не из бюджета, и являются, в этом направлении своей деятельности по сути негосударственными. Однако, при этом используют в своей коммерческой деятельности активы (здания, оборудование, инфраструктуру и т.п.) принадлежащие государству. Это не что иное, как самый настоящий процесс разгосударствления “втихую”, который уже достаточно активно осуществляется, хотя еще и не провозглашался официально. И, главное, остановить его невозможно.

При этом лучшие государственные вузы страны отличаются и непомерно высокой стоимостью образования. Так, по данным, приводимым российским рейтинговым агентством «Рейтор» [1], которое провело исследование коммерческого образования в столице, самыми дорогими в текущем году, как и в 2006 году, в Москве оказались факультеты направления “экономика и управление”. Стоимость обучения в наиболее популярных московских вузах за истекший год выросла больше чем на 15%. Первую строчку рейтинга среди вузов по данному направлению занимает МГИМО, в котором средняя стоимость обучения на различных направлениях составляет 262500 рублей в год. Подовое обучение по такой специальности как “мировая экономика” - 280000 рублей. Благодаря тому же МГИМО гуманитарные науки, такие как философия, политология, социология и др., тоже оказались на вершине ценового рейтинга - около 262500 рублей в год. Далее следует «юриспруденция» (МГИМО – 245000 рублей), «сфера обслуживания» (Российский университет дружбы народов – 180 000 рублей в год), «естественные науки» (МГУ им. Ломоносова – 175000 рублей в год), «культура, искусство, дизайн» (Российский государственный гуманитарный университет – 155400 рублей в год), «информационные технологии» (Государственный университет управления – 150000 рублей в год), «транспортные средства» (Российский университет дружбы народов – 90000 рублей в год). Обучение по направлениям «металлургия, машиностроение, обработка материалов» и «энергетика» студентам обойдется примерно в 75000 рублей в год.

Численность студентов по видам высших учебных заведений и формам обучения в Российской Федерации

Экономический вестник Ростовского государственного университета ♦ 2007 Том 5 №3 Часть 3

	1993/94	1994/95	1995/96	1996/97	1997/98	1998/99	1999/00	2000/01	2001/02	2002/03	2003/04	2004/05	2005/06
Государственные вузы: всего студентов	2542,9	2534,0	2655,2	2802,4	3046,5	3347,2	3728,1	4270,8	4797,4	5228,7	5596,2	5860,1	5985,3
в том числе по отделениям:													
очное	1624,4	1628,5	1699,9	1777,1	1901,7	2039,9	2213,0	2441,9	2657,0	2861,6	3009,9	3143,6	3195,2
вечернее	170,4	158,7	160,6	162,7	178,0	200,4	228,3	258,6	285,4	298,8	301,8	300,3	299,9
заочное	748,1	746,8	794,6	861,4	964,4	1102,3	1277,6	1518,8	1783,6	1973,4	2164,9	2279,4	2348,3
экстернат	-	-	0,1	1,2	2,4	4,6	9,2	51,5	71,4	94,9	119,6	136,8	141,9
Негосударственные вузы: всего студентов	69,9	110,5	135,5	162,5	201,8	250,7	344,9	470,6	629,5	718,8	859,5	1024,1	1079,3
в том числе по отделениям:													
очное	36,8	39,9	52,7	71,0	80,5	107,7	139,8	183,3	223,6	242,4	266,7	289,9	312,8
вечернее	5,3	8,3	14,2	15,8	18,6	23,9	31,2	43,6	50,2	47,2	49,5	61,5	71,3
заочное	21,7	54,5	61,2	70,9	99,9	116,4	173,0	243,0	354,5	426,5	538,8	663,1	683,7
экстернат	6,1	7,8	7,4	4,8	2,8	2,7	0,9	0,7	1,2	2,7	4,5	9,6	11,5

Таблица составлена по: [2, с. 265; 3, с. 247].

Таким образом, государственный вуз и коммерческое образование слились в одной функциональной структуре, и чему будет отдаваться приоритет со стороны руководства вузов - сложный вопрос. Ситуация усугубляется таким явлением, как коррупция в секторе бюджетного образования. Сейчас широко распространено мнение о том, что именно коррупция является главным препятствием на пути всех реформ, затрагивающих социальную сферу.

Так, более 2 млрд. долларов передано «из рук в руки» за год в российских государственных вузах. Министр образования и науки РФ А.Фурсенко подчеркивает, что еще в 2004 году вузы, которые подчинялись Рособразованию, получили из федерального бюджета около 60 млрд. рублей. Примерно столько же они заработали за счет официальных внебюджетных поступлений. И, по оценкам экспертов, третий бюджет примерно такого же размера получен «из рук в руки» [5].

В таких условиях шансы получить образование без «дополнительной» оплаты резко сокращаются. Одновременно зададимся вопросом, а где концентрируется коррупция? Она сконцентрирована именно в государственных вузах при решении вопросов о зачислении на бюджетные места. В негосударственном вузе и даже на платных отделениях государственных вузов этот вид коррупции просто теряет свой смысл, поскольку учеба оплачивается официально.

Наличие рассматриваемой коррупции свидетельствует о том, что в стране уже сформирован значительный рыночный спрос на образование, поскольку именно за образовательные услуги и платятся эти деньги. Но эти же деньги на развитие системы образования не оказывают практически никакого влияния, поскольку не попадают ни в заработную плату профессорско-преподавательского состава, ни в фонды развития образовательных учреждений. Оседают они в карманах узкого круга лиц. В результате получается, что значительную часть средств образовательные учреждения не получают, хотя массовый потребитель их заплатил. При этом надо признать, что для выявления всех участников подобных сделок у государства сейчас нет ни сил, ни средств, ни времени.

Такова реальная действительность и изменить ее можно только посредством введения платности образования для всех желающих его получить – принципа, исключающего основу коррупции. Другого пути, с учетом исторической коррупционной специфики нашей страны, в настоящее время, по нашему мнению, нет.

Сразу встает вопрос о том, а как же быть с конституционными гарантиями бесплатного образования, в том числе и высшего? При этом будем исходить из очевидного, с экономической точки зрения, факта, что бесплатного образования быть не может - ведь за этой фразой скрывается оплата из средств бюджета. Так вот лучшие гарантии – это предоставленные денежные средства напрямую самому населению. Ситуация по финансовому смыслу очень схожая с монетизацией льгот. Придется, если не отказываться от рыночных реформ и не откатываться назад в развитии, последовательно монетизировать (к сожалению, этот содержательный для наших реформ термин уже тоже имеет негативную социальную окраску) государственные гарантии образования. Через кредиты, в том числе бюджетные (с доступными процентами или беспроцентными для всех желающих), через бюджетные субсидии (для социально незащищенных категорий), через бюджетные субвенции (для подготовки специалистов, требующихся для отраслей или территорий), через всеразличные гранты (для более одаренных и трудолюбивых) и т.п. Все это возможно и должно решать за пределами самих образовательных учреждений – через бюджетные и финансовые структуры, через общественные организации местного самоуправления, попечительские советы, корпоративные фонды и т.д. После того, как средства в реальности окажутся у людей, они посредством своего выбора сами оплатят образовательные услуги. Если уж живем в условиях рынка и собираемся его дальше совершенствовать и развивать, то право принятия решений, где и какое покупать образование, надо предоставить гражданам, признавать их выбор и уважать его. В таком случае, требования населения к платному образованию будут очень высокими с одновременным формированием более ответственного рыночного менталитета молодежи.

Предположим, что проблему монетизации гарантий образования удастся решить. Тогда потеряет смысл государственный статус вузов, поскольку прямое бюджетное финансирование соответственно прекратится. Одним словом, если уж взяли курс на платное образование, то надо последовательно, логично и ответственно говорить о разгосударствлении образовательных учреждений.

Конечно, при такой ситуации для многих образовательных учреждений наступят трудные времена. Одно дело – строка финансирования из бюджета, другое дело – выбор граждан посредством оплаты. Конечно, изменится структура и размещение вузов, количество мест в них. Но это будет решением таких современных проблем, когда более половины выпускников не работают по специальности, когда по демографическим причинам скоро не хватит людей на имеющееся количество мест в вузах.

Негосударственная и платная основа образования будет способствовать более равномерному и предпочтительному для населения размещению образовательных учреждений по территории России – а это уже важный фактор территориального единства и сплоченности страны. Одним словом, будет формироваться новая пространственная структура негосударственной образовательной системы под воздействием реально оплачиваемых приоритетов населения. Что может быть более демократичным и практичным?

Рамки одной статьи не позволяют даже вскользь затронуть многие экономические и социальные проблемы, которые накопились в нашей системе образования и связаны с качеством подготовки специалистов, участием в нем государства, оплатой труда преподавателей, противоречивым отношением к болонским соглашениям, “откосами” от армии и т.п. Но при неизбежном переходе к платному образованию их можно и должно решать эффективно – однако, это отдельная тема.

В любом случае решения тут нужны очень взвешенные. Если ошибки в реформе социальных льгот вывели на улицы многих пенсионеров, то ошибки в реформе образования могут вывести уже совсем другой возрастной контингент нашей огромной евразийской страны. А что такое молодежные и студенческие выступления – хорошо знают и в Европе, и в Азии ...

ЛИТЕРАТУРА

1. Ведомости. 17.07.2007. № 130(1904) // www.vedomosti.ru/newspaper
2. Российский статистический ежегодник. 2005: Стат.сб. М.: Росстат, 2006.
3. Российский статистический ежегодник. 2006: Стат.сб. М.: Росстат, 2007.
4. Самуэльсон П., Нордхаус В. Экономика. М.: 1999.
5. Теневой бюджет в российских вузах превышает 2 млрд. долларов // www.NEWSru.com.

ШТЕФАН В.И., ЛУТЧЕНКО В.Г., ПИНАЕВСКИЙ И.А.

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА ОБЪЕДИНЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ
ОАО «КОНЦЕРН «СОЗВЕЗДИЕ»

Разделение предприятия на подразделения или юридические лица, объединение различных предприятий в одну фирму, как правило, преследует одну цель – повысить эффективность работы, т.е. увеличить доходность данного бизнеса.

Концерн – это хозяйственное объединение, основанное на участии головной компании в производственных связях и в капитале входящих в него предприятий. Концерны не однотипны и различаются главным образом степенью самостоятельности входящих в них предприятий [3].

Концерн «Созвездие» образован из 16 предприятий, расположенных в разных регионах РФ, со стопроцентным вхождением их акций в уставный капитал материнской компании. Акции всех предприятий и материнской компании принадлежат государству. Преимущества создания концерна из юридически независимых предприятий не всегда имеют однозначное количественное выражение. Решающее значение могут иметь долгосрочные планы руководства концерна, оценка перспектив развития каждого предприятия.

Общеизвестно, что структуры управления предприятиями могут быть эффективными только в том случае, если они организационно адаптированы к стратегии. Под стратегией понимаются «пути и методы, с помощью которых предприятие получает конкурентные пре-

имущества, определяющие его развитие в долгосрочном плане». Факторы внешней среды опосредуются в стратегии и эффективность структур управления будет зависеть прежде всего от того, насколько они адаптированы к ней. Стратегическое планирование определяет, что именно предприятие будет делать, а организационная структура определяет, каким образом распределяются задачи и ресурсы предприятия.

Необходимость объединения предприятий в концерн определяется возможностью найти более эффективные методы решения проблем, которые возникают в процессе деятельности каждого предприятия.

И все же почему предприятия объединяются? Понимание причин объединения очень важно для выбора эффективной стратегии развития концерна. По мнению экспертов, существуют пять причин создания объединения:

1. Рост. Большинство объединений направлено на быстрый рост производства. Однако он несет риск и проблемы с реализацией предполагаемых выгод.
2. Совместная деятельность. Если несколько предприятий решают работать вместе, то значит они рассчитывают реализовать принцип: вместе мы сильнее, чем по отдельности.
3. Диверсификация. Диверсификация – это развитие бизнеса, не имеющего отношение к прежней деятельности. Предприятия идут на диверсификацию из-за нестабильности собственных рынков сбыта.
4. Интеграция для достижения экономической выгоды. Данный мотив объединения преследует цель завоевания доли рынка для повышения своего влияния.
5. Заключение сделки. Сделка заключается для опережения конкурентов и не преследует достижения долгосрочных целей [2].

В случае создания концерна «Созвездие» преследовались цели, связанные с необходимостью интеграции, роста и совместной деятельности.

Разработка организационной структуры при объединении предприятий представляет собой весьма сложный вопрос, который должен быть связан с реализацией целей объединения, т.е. со стратегией.

На основании утверждений известного ученого А. Чандлера, который считает, что структура следует за стратегией, можно сделать вывод о том, что от выбора стратегии зависят внутренние характеристики предприятия.

По мнению М. Портера существуют три стратегии конкуренции: лидерство по издержкам, дифференциация и фокусирование. Другая типология стратегий была разработана Р. Майлзом и Ч. Сноу. По их мнению, можно выделить четыре стратегии: поиска, защиты доли рынка, анализа и реагирования [1].

В случае выбора стратегии дифференциации структура предприятия, использующая эту стратегию, должна быть изменчивой, гибкой, с координацией по горизонтали. В стратегии дифференциации ценятся исследования, творчество и инновационность.

Стратегия лидерства по издержкам требует сильной централизованной власти и строгого контроля.

Стратегия фокусирования по степени централизации власти занимает промежуточное положение между стратегиями дифференциации и лидерства по издержкам.

Стратегия поиска требует аналогичных свойств, что и стратегия дифференциации.

Стратегии защиты доли рынка, анализа и реагирования являются стратегиями оборонительного характера.

Таким образом, для определения структуры концерна необходимо выбрать стратегию его развития, которая должна обеспечить концерну преимущества перед другими подобными объединениями за счет умения сконцентрировать ресурсы на главных направлениях развития.

Миссия концерна «Созвездие» сформулирована следующим образом: «Концерн «Созвездие» производит электронную продукцию высокого качества, постоянно улучшает условия жизни своих сотрудников, оперативно решает задачи потребителей и обеспечивает акционером справедливой прибылью».

Исходя из миссии, могут быть определены следующие долгосрочные цели концерна:

1. Обеспечить рост объемов производства к 2010 году в 2,5–3 раза по сравнению с 2005 годом.
2. Достигнуть уровня средней зарплаты к 2010 году 15000 рублей.
3. Снизить издержки производства, относимые на себестоимость продукции, к 2010 году на 30%.

4. Каждому предприятию концерна разрабатывать в год не менее двух новых изделий.
5. Добиться к 2010 году рентабельности продукции не менее 20%.
6. Сократить сроки разработки продукции к 2010 году на 20%.
7. Обновить основные фонды концерна на 30%.

Для обеспечения вышеприведенных долгосрочных целей в наибольшей степени подходят стратегии дифференциации и поиска. Использование стратегии дифференциации поможет концерну создавать товары, отличающиеся от аналогичных, а стратегия поиска связана с готовностью к инновациям, риску и стремлением к росту.

Структура, которая обеспечивает реализацию стратегий дифференциации и поиска, должна обладать гибкостью, свободным образом действий, обладать большими исследовательскими возможностями, т.е. должна быть децентрализованной.

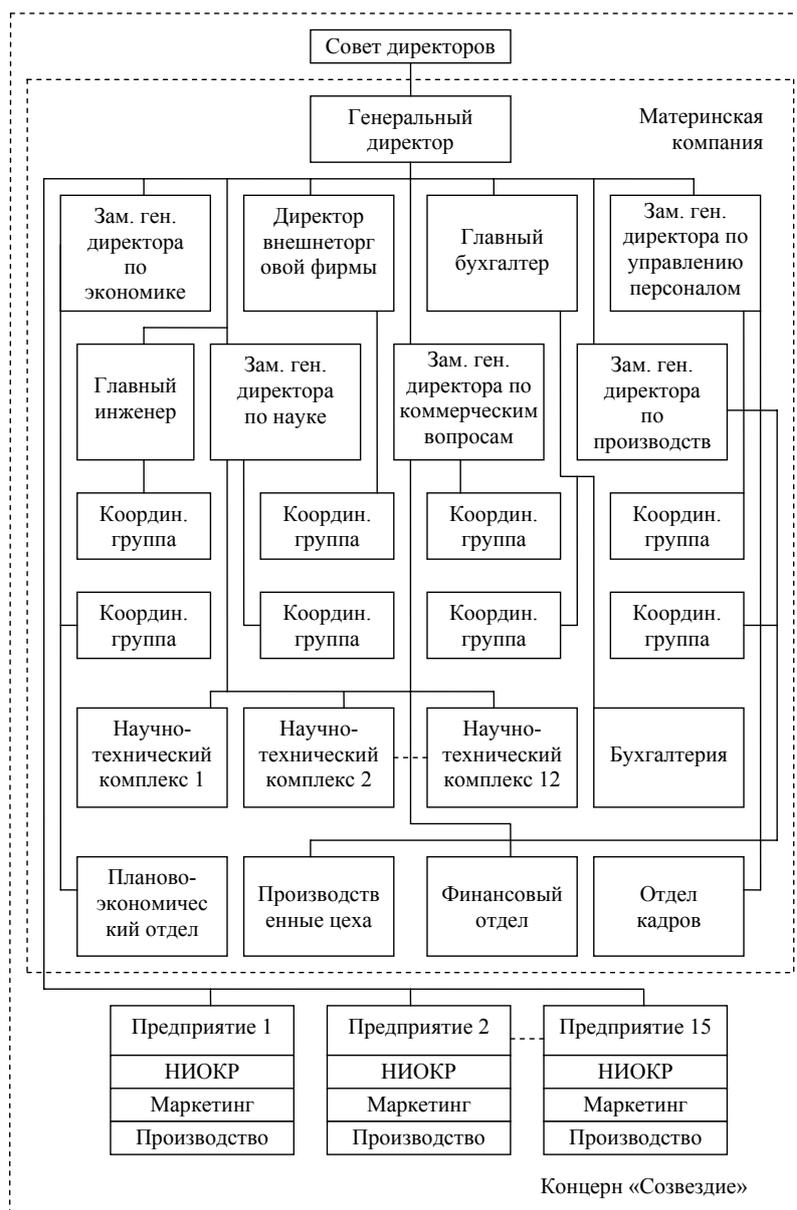


Рис. 1. Организационная структура ОАО «Концерн «Созвездие».

Таким требованиям удовлетворяет дивизиональная структура управления, разумеется при не очень динамичной и не сложной внешней среде со значительной конкуренцией на занимаемых рынках [4]. Чем разнообразнее рынки в объединенных в концерн предприятиях, тем большей самостоятельностью должны обладать предприятия. Проще говоря, диверсифи-

кация порождает необходимость внедрения в концерне дивизиональной структуры и передачи значительных полномочий на уровень предприятий.

В сравнение с функциональной структурой, тяготеющей к монопродуктовому типу производства, дивизиональная структура обладает четырьмя основными преимуществами.

Во-первых, она способствует более эффективному размещению капитала. Выбирая объект инвестиции, руководство имеет возможность сконцентрировать ресурсы концерна на самых сильных своих рынках, направляя прибыль одних предприятий на помощь или обеспечение роста других.

Во-вторых, позволяя молодым руководителям самостоятельно управлять бизнесом, дивизиональная форма помогает готовить руководящие кадры высшего эшелона.

В-третьих, дивизиональная форма распределяет риски по разным рынкам. В функциональной структуре разрыв одного звена оперативной цепочки ставит под угрозу существование системы в целом.

В-четвертых, и это возможно самое главное, дивизиональная форма обладает исключительной оперативностью, быстротой реакции.

Дивизиональная структура концерна «Созвездие» представлена на рис. 1.

Координационные группы при каждом заместителе генерального директора осуществляют контроль работы предприятий по соответствующим функциям. На структуре не показано осуществление централизованных функций, которыми являются следующие: планирование, внешнеэкономическая деятельность, имущественные вопросы, подготовка руководящего состава, выбор новых видов деятельности, управление финансовыми потоками.

Для условия России, которые характеризуются большой непредсказуемостью внешней среды, наиболее приемлемой структурой для концерна, состоящего из 16 юридически независимых предприятий, работающих на значительном количестве рынков с большой номенклатурой продукции, является дивизиональная структура с централизацией части полномочий предприятий, поскольку на российских предприятиях практически отсутствует корпоративная культура и имеется насущная необходимость в координации контроля над предприятиями и людьми, которые еще не привыкли к жестким рыночным условиям хозяйствования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дафт Р.Л. Теория организации: Учебник. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006.
2. Камерон Э., Грин М. Управление изменениями. М.: Добрая книга, 2006.
3. Маркова В.Д., Кузнецова С.А. Стратегический менеджмент: Курс лекций. М.: ИНФРА-М; Новосибирск: Сибирское соглашение, 2003.
4. Минцберг Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации. СПб.: Питер, 2002.

ШУБИН Н.В.

КОРПОРАТИВИЗМ В СОВРЕМЕННЫХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Сельское хозяйство является одним из ключевых секторов экономики России, от состояния дел в нем и сфере его обслуживания генетически зависит не только экономическая, но и политическая, социальная устойчивость развития общества, а также безопасность страны. Проводимая в стране аграрная реформа в значительной мере изменила институциональные основы сельского хозяйства. Институционально аграрная экономика образована сельскохозяйственными предприятиями, крестьянскими (фермерскими) хозяйствами и личными под-

собными хозяйствами населения. Среди сельскохозяйственных организаций доминирующее место занимают корпоративные сельскохозяйственные предприятия.

Корпоративные предприятия и формирующиеся в них корпоративные отношения получили в последние десятилетия широкое распространение во всех отраслях экономики, в том числе в сельском хозяйстве. Данные институциональные образования являются сравнительно новыми для отечественной аграрной экономики, сформировались в процессе модернизации организационно-правовых основ предпринимательской деятельности в целом и под значительным влиянием зарубежных моделей организации бизнеса. Несмотря на все это своими корнями современные отечественные корпоративные сельскохозяйственные предприятия уходят в дореформенный период с колхозно-совхозной организацией сельскохозяйственного производства, что накладывает серьезный отпечаток на фактическую реализацию новых организационно-правовых конструкций в аграрном производстве.

В экономической науке существуют различные подходы к определению корпоративного предприятия. Здесь данное понятие рассматривается в его узком смысле, без учета корпоративных объединений юридических лиц.

Под корпоративным сельскохозяйственным предприятием нами понимается хозяйствующий субъект, организующийся в форме коммерческого юридического лица, построенного на началах членства, в отношении имущества которого участники имеют обязательственные права. В трактовке Гражданского кодекса РФ к таковым относятся предприятия со следующими организационно-правовыми формами: полное и коммандитное товарищества, акционерное общество, общество с ограниченной ответственностью, общество с дополнительной ответственностью, производственный кооператив.

Формирование в сельскохозяйственном производстве корпоративных организаций привело к появлению целого пласта особого рода экономических отношений, связанных с корпоративной сущностью данных предприятий. Подобного рода отношения объединяются общим понятием корпоративизм, а сами отношения именуется корпоративными.

Корпоративные отношения являются разновидностью социальных отношений. Общественное отношение – есть связь, складывающаяся между людьми (общностями людей) из их взаимообусловленного поведения в процессе воздействия друг на друга [1, с. 6]. Профессор В.Ф.Яковлев подчеркивает, что корпоративные отношения – часть общественных связей в сфере экономики. Главным же содержанием экономической жизни служат отношения собственности, в которых, следовательно, «рождаются» основы корпоративных отношений [3, с. 24].

Корпоративное отношение представляет собой форму организации поведения различных субъектов при реализации их экономических возможностей. Подобная организация поведения предполагает координирование действий и поведения, которое сопряжено с согласованием воли, поэтому такие отношения формируются как волевые, направленные на установление некой связи ранее не связанных субъектов.

Одним из атрибутов корпорации является средоточение собственности для ведения предпринимательской деятельности, при этом сами собственники-вкладчики, как правило, непосредственно в такой деятельности не участвуют, а привносят лишь капитал.

Юридическое обособление собственности от управления приводит к возникновению конфликта интересов внутри корпоративного предприятия (между собственниками и советом директоров; между менеджментом и собственниками; между различными группами акционеров; между менеджментом и наемными работниками), а также между корпорацией и другими заинтересованными группами – партнерами, инвесторами, муниципальными властями и т.п., именуемыми за рубежом - стейкхолдеры (stakeholders), в том числе в обобщенном виде конфликты между общественными, так называемыми публичными, интересами и частными интересами корпорации.

В процессе реализации и согласования разнообразных, порой противоположных, интересов отдельных групп участников корпорации складываются корпоративные отношения. Другими словами, существование партикулярного интереса участника корпоративного предприятия, иного вышеназванного заинтересованного лица побуждает вступать во взаимодействия с другими представителями «круга лиц» корпорации, в результате чего возникают корпоративные отношения, в ходе которых реализуется частный интерес субъекта. Так, гражданин, внося свою земельную долю в качестве вклада в паевой фонд сельскохозяйствен-

ного производственного кооператива, становится членом СПК и его работником, возникают отношения с руководством предприятия, трудовым коллективом, ассоциированными членами и т.д., в результате которых реализуется интерес этого гражданина на получение кооперативных выплат, личное трудоустройство, участие в управлении СПК и т.п..

Таким образом, корпоративные отношения – это система отношений, складывающихся между участниками корпорации (собственниками) и обособленным от собственников менеджментом, между менеджментом и персоналом предприятия, отношения внутри указанных групп, а также между корпорацией как таковой и другими заинтересованными лицами корпорации (партнерами, профсоюзами, государственными органами и проч.) и являющихся результатом компромисса интересов указанных групп субъектов.

Большинство корпоративных отношений складывается внутри корпорации и направлены на обеспечение функционирования корпоративного предприятия как единой системы, имеющей единую цель. Такие отношения – это прежде всего отношения между различными группами участников корпорации, между ними и профессиональным менеджментом, между менеджментом и сотрудниками, сотрудников между собой. Внутри корпорации действует механизм саморегуляции, основанный на выработке компромисса интересов различных групп, приводящий к формированию общей политики предприятия. От степени отлаженности механизма взаимоотношений внутри корпорации зависит положение предприятия вовне: его «прозрачность» и привлекательность для инвесторов.

Деятельность корпорации проистекает не изолированно, а в рамках существующей в стране системы социально-экономических, политических и иных отношений. В этой связи к корпоративным отношениям следует относить также часть внешних отношений, формирующих корпоративную волю. В основном это отношения с партнерами, кредиторами, государственными органами и прочими институтами стейкхолдеров.

Внутренняя природа корпорации, а именно отделение собственности от управления, кроет в себе конфликт интересов внутри корпорации. С другой стороны конструирование сложной системы взаимопереплетенных корпоративных отношений придает предприятию целостность и позволяет успешно функционировать. При этом успех предприятия во многом зависит от прозрачности и стабильности этих отношений как для участников корпорации, так и для потенциальных инвесторов.

Таким образом, в корпорации складывается целая система отношений, в которых каждый участник имеет свой определенный интерес, не совпадающий с интересами других участников.

Данный подход к трактовке категории «корпоративные отношения» позволяет нам следующим образом структурировать корпоративные отношения.

Собственно корпоративные отношения образуют I-й уровень, здесь присутствуют отношения, в которых непосредственно задействованы участники корпорации, т.е. собственники-акционеры. Только эти отношения с точки зрения правовой доктрины являются корпоративными [2, с. 80].

Данный уровень представлен следующими категориями отношений:

- 1) между корпорацией и ее участниками (собственниками), в частности, распределение прибыли и выплата дивидендов, требования выкупа доли, определение основных направлений деятельности, выход из общества и т.д.;
- 2) между участниками-собственниками и менеджментом корпорации, например, избрание и прекращение полномочий единоличного исполнительного органа (менеджера), согласования отдельных категорий сделок, привлечение менеджмента к ответственности за ненадлежащее исполнение обязанностей по руководству корпорацией и т.д.;
- 3) отношения собственников друг с другом: сделки с акциями (долями) корпорации, взаимоотношение миноритариев и мажоритарных акционеров, в т.ч. «корпоративный шантаж», недружественные поглощения, и т.д..

Другой пласт корпоративных отношений образуют так называемые «внутрифирменные» корпоративные отношения. Именно к этой категории отношений главным образом применяются понятия корпоративная этика, корпоративная культура. Указанный уровень также имеет свою структуру:

- 1) вертикальные внутрифирменные корпоративные отношения – это официальные (регулируемые нормами трудового права и локальными актами) и неофициальные отно-

шения, строящиеся на принципе власть-подчинение, иными словами, отношения между руководителями и подчиненными (субординация);

- 2) горизонтальные внутрифирменные корпоративные отношения – отношения складывающиеся между сотрудниками корпорации, не находящимися в служебной зависимости друг от друга. Они могут возникать как в связи с осуществлением работником своей деятельности в корпорации (служебное взаимодействие), так и на основе неформального общения.

Собственно корпоративные отношения и внутрифирменные корпоративные отношения образуют внутреннюю среду корпорации.

Однако, как уже говорилось, корпоративное предприятие не может существовать изолированно, в этой связи возникают отношения с внешней средой, которые мы обозначили как корпоративные отношения III уровня. Если в отношениях I и II уровней корпорация в целом не является обязательным участником, корпоративные отношения возникают между отдельными элементами внутренней среды, то для возникновения отношений III уровня обязательным условием является участие корпорации как таковой, т.е. как единой организации. Поэтому не будут являться корпоративными отношения отдельных элементов внутрикорпоративной среды с внешними структурами стейкхолдеров, например, при взаимодействии работников с отраслевыми профсоюзами, при получении кредита акционером и т.п..

Данный уровень представлен следующими группами отношений:

- 1) корпорации и партнеров, клиентов. Поставщики и потребители, как правило, заинтересованы в финансовой и производственной состоятельности корпорации, в своевременном и полном исполнении предприятием обязательств перед ними. Отлаженность подобных отношений в предыдущие годы позволяет корпорации в случае необходимости без затруднений добиваться отсрочки исполнения обязательств, что является важным фактором для стабильности производственной деятельности.
- 2) корпорации и банков. Банки заинтересованы в информации, позволяющей им определить, будут ли своевременно осуществлены выплаты по кредиту. Предприятия же заинтересованы в привлечении сторонних инвестиций для реализации проектов развития.
- 3) корпорации и профсоюзов. Профсоюзы заинтересованы в сохранении занятости, росте заработной платы, предоставлении социальных гарантий работникам.
- 4) корпорации и государственных, муниципальных органов. Публичные власти заинтересованы в обеспечении занятости, развитии экономической инфраструктуры региона, выплате налогов, соответствии деятельности требованиям закона.
- 5) корпорации и общественных организаций, прочих социальных институтов. Данные структуры интересуют забота об окружающей среде, проведение акций социальной ответственности, поддержка местной общественной деятельности, требование прислушиваться к группам влияния и т.д.

Необходимо оговориться, что предложенная нами стратификация субъектов корпоративных отношений является условной, одни и те же лица могут одновременно выступать в разных ролях, являясь субъектом разного уровня корпоративных отношений. Так, работник может выступать одновременно одним из собственников предприятия. Другой пример, многогранное участие государства в корпоративных отношениях: оно также может являться совладельцем корпорации, потребителем ее продукции при осуществлении государственных закупок, вступать во взаимоотношения с корпоративным предприятием при реализации публичной власти.

Характерной чертой сегодняшних эффективно функционирующих корпоративных предприятий, не входящих в укрупненные корпоративные образования, является отнесение большинства из них к категории корпораций-личностей (терминология автора). Подобная трактовка корпоративных предприятий обусловлена следующими обстоятельствами. В таких производственных организациях ключевые процессы жизнедеятельности замкнуты на конкретном «уникальном» человеке и выстроены под него. Судьба компании, ее успех и стабильность деятельности напрямую связаны с личностью руководителя, его качествами.

Безусловно, фигура руководителя предприятия играет огромную роль, но место высшего менеджмента в добившихся успеха российских компаниях, на наш взгляд, совсем иное, нежели в корпорациях западных стран. В отечественной практике руководитель довлеет над

компанией, т.е. не он приходит в компанию, а предприятие строится под него, что особенно характерно для предприятий созданных «с нуля», где собственник и руководитель – одно лицо, а также предприятий, выведенных конкретным руководителем из кризиса. Однако подобная ситуация кроет в себе потенциальную внутреннюю нестабильность производственной деятельности. Имеется в виду, что предприятие как таковое становится неспособным к эффективной самостоятельной работе. Выбытие из его системы такого «уникального» руководителя-лидера, как свидетельствует практика, буквально парализует деятельность компании, сводя на нет прежние успехи. С приходом же нового менеджера как бы начинается новое строительство предприятия, его бизнес-процессов.

В этом, на наш взгляд, заключается корпоративная незрелость российских предприятий. Преодоление подобных негативных тенденций возможно прежде всего путем развития внутренней корпоративной культуры, разработки стандартов корпоративного поведения, однозначно регламентирующих основные бизнес-процессы компании. Данные мероприятия выстраивают и формализовано фиксируют связи структурных элементов предприятия, что делает компанию внутренне целостной, превращает ее в единый механизм. Тогда при выбытии какого-либо из ее ключевых элементов, будь то генеральный директор или ведущий специалист, лицо их замещающее беспрепятственно включается в функциональную систему корпорации со сложившимся формализованным порядком. Сегодня отсутствует устоявшаяся (сложившаяся) внутренняя система ценностей, носителями которой являются работники компании, а не только ее руководитель. Сама корпорация в лице ее коллектива должна стать носителем данных внутренних норм и их ретранслятором.

Распад Советского Союза и обнищание масс, особенно на селе, вместо обещанного изобилия породили экономическую аморальность, воровство, социальный цинизм. Была разрушена трудовая идеология, в реформированных сельхозпредприятиях образовался некий вакуум, неразбериха внутриколлективных отношений.

С чисто рыночных позиций инвестора интересуют земля и оптимальное количество наиболее трудоспособных работников. Между тем агропредприятие – это особого рода целостный производственно-экономический и социальный комплекс. Он органически связан с землей, включает не только трудоспособных работников, но и пенсионеров, других граждан, проживающих на данной территории. К тому же преобладающая часть земли агропредприятий выступает как земельные доли, находящиеся в собственности местных жителей. Здесь все взаимопереплетено, и реструктурирование отношений на селе нельзя проводить без участия селян, являющихся собственниками земли, равно как нельзя бросать их на произвол рынка. Ликвидация или ухудшение финансового положения сельхозпредприятия имеют не только экономическое, но и громадное социальное значение, поскольку большинство таких предприятий являются селообразующими структурами.

В настоящее время селяне по своему объективному социально-экономическому положению находятся в переходном состоянии. Они хоть и выступают собственниками земли (земельных долей), но не являются фермерами (и в подавляющем большинстве таковыми не будут). Находясь в составе трудового коллектива предприятий, крестьяне отчуждены от управления ими в неизмеримо большей степени, чем ранее в колхозах и совхозах. Во взаимоотношениях крестьян и соответствующих предприятий ныне налицо новые противоречивые тенденции, которые необходимо учитывать при анализе и обосновании перспектив развития села и разных форм хозяйствования.

Несмотря на возросшее безразличие к делам предприятий, селяне в большинстве своем держатся за них. Можно отметить, что в условиях общей разрухи укрепляется привязанность людей к предприятиям, усиливаются коллективистские настроения.

Сегодня предприятия с развитой корпоративной структурой демонстрируют высокие темпы роста и устойчивые финансовые показатели. Активное внедрение корпоративных стандартов поведения начинается, как правило, с вхождением сельхозпредприятия в крупные агроформирования. Корпоративные отношения предполагают прозрачность деятельности менеджмента предприятия и сотрудников, их взаимную ответственность.

Успешная хозяйственная деятельность дает возможность уделять должное внимание социальным условиям жизни работников и их семей. Семьи сотрудников – мощный стабилизирующий фактор внутрифирменных отношений. Ответственность за благосостояние семьи,

риск потерять семейное благополучие побуждают каждого сотрудника ценить рабочее место, строить оптимальные «человеческие» отношения с коллегами и руководством.

Корпоративная идеология, с присущей ей амбициозностью целей, особым стилем поведения, гордостью работника за причастность к успеху предприятия, должна стать духовной основой дальнейших реформ. Развитые внутрифирменные корпоративные отношения, корпоративная культура и этика способны, на наш взгляд, стать мощным моральным катализатором экономического роста агропроизводителей. Примечательно, что все наши доски почета, значки, почетные грамоты и пр., имевшие столь большой эффект в советские времена, являются классическим атрибутом корпоративной культуры многих западных компаний с давней и славной историей.

Именно развитие корпоративных отношений, их прозрачность, введение кодексов корпоративного поведения должно сделать предприятия аграрного сектора эффективными как для собственников, так для работников и их семей.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Егоров Н.Д.* Проблемы общего учения о праве собственности: Автореферат дисс. ... докт. юрид. наук. Свердловск, 1979.
2. *Степанов П.В.* Корпоративные отношения в коммерческих организациях как составная часть предмета гражданского права: Дисс. ... канд. юрид. наук. М., 1999.
3. *Яковлев В.Ф.* Россия: экономика, гражданское право (вопросы теории и практики). М.: Акад. соц. наук. Фонд содействия развитию соц. и полит. наук, 2000.

ЮРИН И.Л.

ФЕОДАЛЬНЫЙ ХАРАКТЕР СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Экономическая система – это совокупность взаимосвязанных и определенным образом упорядоченных элементов экономики, образующих экономическую структуру общества. Без системного характера экономики не могут воспроизводиться экономические отношения и институты, не существуют экономические закономерности, нет теоретического осмысления экономических явлений и процессов, формирующее эффективную экономическую политику. Научно обоснованное обнаружение закономерностей функционирования экономической системы всегда имело существенное значение.

Экономическая система может анализироваться на разных уровнях: микроэкономики, макроэкономики или мировой экономики. Каждый уровень имеет характерные и общие черты, формирующие как экономическую систему в целом, так и ее отдельные элементы.

В экономической литературе существуют разнообразные подходы к периодизации развития экономических систем [4, с. 55]. Наиболее известными из них являются формационный и цивилизационный подходы.

Цивилизационный подход рассматривает как базовые общечеловеческие ценности: свободу, демократию, культуру и направления развития экономических процессов. Цивилизационный подход изучает эволюцию капиталистической экономики, трансформацию ее структуры, анализирует ее успехи и недостатки. Признание цивилизационного подхода не означает отрицания формационного. Их соотношение сильно зависит от того, как определяется и что понимается под цивилизацией.

Формационный подход основан на утверждении, что уровень развития производительных сил это общий и высший критерий экономического процесса. С этих позиций выделяют 5 типов экономических систем: 1) первобытнообщинная; 2) рабовладельческая; 3) феодальная; 4) капиталистическая; 5) коммунистическая. Однако традиционное деление истории общества на формации подвергается сомнению. Первобытнообщинный строй изучен крайне сла-

бо, и представления о нем весьма нечеткие. Неясно также, можно ли считать закономерной формацией рабовладение. Но если первобытнообщинный строй, рабовладение, и как считают различные авторы [1, 2], коммунизм, не являются обязательными ступенями общественного развития, то вся традиционная формационная схема рухнет. Уже сегодня с ней конкурируют концепции четырех формаций (без коммунизма), существует и трехформационное деление (первобытнообщинный строй, рабовладение – феодализм – капитализм) [4, с. 55].

Развиваясь, формации проходят различные стадии, то есть в своей эволюции каждая формация повторяет некоторые черты предшествующих, точно так же как зародыш повторяет всю эволюцию вида. Например, феодализм во многих странах долгое время сохранял явные черты рабовладения. Капитализм, перед тем как развиться на собственной основе, сначала прошел нечто очень похожее на стадии рабовладения и феодализма. Черты последующей формации возникают в рамках предыдущей, но и в рамках более прогрессивных формаций продолжают существовать экономические отношения, типичные для прежних формации, так как формации шли на смену друг другу не отменяя форм экономических отношений, присутствующих предшествующим способам производства, а лишь сокращая сферы их действия. Даже сейчас в развитых капиталистических странах существуют элементы феодальных отношений, но важно, что центр тяжести развития системы перенесен в другую сферу.

В современной Российской Федерации ситуация несколько иная, что обусловлено рядом причин, рассмотрению которых и посвящена эта статья.

Если рассматривать движение от внеэкономических форм принуждения к труду (рабство) к чисто экономическим (капитализм) как важнейшую составляющую развития человеческой цивилизации, то становится понятным термин «переходная экономика» (переход от внеэкономического принуждения к труду к экономическому).

Зарождающийся российский капитализм в начале XX века оказался отброшен к рабовладению (внеэкономическое принуждение к труду в сталинских лагерях, грандиозные стройки с массовым использованием рабского труда, практически полное закрепощение крестьян, своеобразная идеологическая доктрина с жестким преследованием несогласных, постоянная подготовка к войне и ведение войн и т.д.). Рабская экономика постепенно теряла свою эффективность, и после смерти И.В.Сталина преобразовалась в экономику раннефеодальную с пережитками рабства. Функционирующее практически в форме простого воспроизводства в рамках государства, фактически изолированного от внешнего мира, натуральное хозяйство, при котором происходило формирование товарного производства (в лице цеховиков), знаменовало вступление раннефеодальной экономики в стадию разложения. В конце XX века российскую экономику можно рассматривать как позднефеодальную с зарождающимися элементами капитализма. Рассмотрим ее особенности.

«Феодалы» в российских условиях отличаются от «буржуа». Важно отметить, что даже общественное сознание выделяет олигархов из общего ряда влиятельных предпринимателей. Само слово «капиталист» или «предприниматель» в отношении действующих владельцев финансово-промышленных империй воспринимается как не отражающее сути явления. Кличка «олигархи» намертво приросла к ведущим бизнесменам страны. Различие между феодалами-олигархами и «простыми российскими капиталистами» связано, прежде всего с механизмами приобретения ими собственности. Собственность олигархов, феодальная по сути, создана путем захвата. Пришедшие к власти в 1993 году силы стремились закрепить свой успех и активно раздавали собственность проверенным людям. Предприятия, которые приватизировались в 90-е годы, не были созданы олигархами. Никто из них заводов не строил и нефтепроводов не прокладывал. Крупнейшие компании страны были переданы в руки узкого круга избранных владельцев за ничтожную часть действительной цены. Что создало условия для дальнейшего передела собственности. Ибо олигархи получили свои компании по столь низкой цене, что конкурентам было проще заплатить чуть больше за «наезд» и отъем в свою пользу понравившегося имущества, чем купить предприятие у владельца. В отличие от феодальной собственности, в основе которой лежит захват, в основе капиталистической собственности лежит риск и создание нового. Капиталист вкладывает свои деньги в новый бизнес, в перспективный товар. Если проект оказывается удачным, он получает прибыль. Если неудачным – прогорает. Так происходит в развитых странах, но не в России.

Большое распространение в феодальной Европе получила система прекариев. Она включала в себя право пользования землей, предоставляемое на более или менее длительный срок. Например, свободный крестьянин впадал в нужду или стремился защитить свое хозяйство от набегов кочевников и притеснений властей. Тогда он вступал под патронат к феодалу и «дарил» ему свою землю. Затем он получал ее назад как прекарий, но при условии выполнения различных повинностей в пользу феодала. Тем самым свободные крестьяне-общинники по собственной воле вовлекались в феодальную зависимость. В современной российской экономике также существует институт условного держания. По всей вертикали – от крупных компаний до ларька могут нагрянуть бандиты в погонах и отобрать собственность и свободу. Формальные владельцы компаний вынуждены обращаться к феодалу-властителю назначенному верховным начальником, «брать в долю» указанного им человека, выплачивать регулярно огромные суммы «за право на жизнь», которую можно рассматривать как современную разновидность прекариев.

Основной формой взаимоотношений между землевладельцами и крестьянами при феодализме являлась феодальная рента, которая поступала в распоряжение землевладельцев или государства. На первых этапах преобладала отработочная рента (барщина), потом – натуральная рента (натуральный оброк), а на более поздних этапах – денежная рента, хотя чаще всего эти виды использовались одновременно, с преобладанием того или иного вида ренты в разные периоды.

В современной России стоимость создаваемого бизнеса и размер административного налога, который предприниматели выплачивают главному феодалу – государству в форме теневого оброка, штрафов, арендных платежей и прочих «казенных издержек» весьма велики и ограничивают динамику роста числа компаний, прибыльности частного сектора и коммерческой занятости. Несколько десятков согласований, которые могут стоить от \$100 до \$10 000, плановые и неплановые проверки, инспекции и так далее – это тот букет, которым одаряет феодальное государство каждого предпринимателя в обязательном порядке. Размер этих поборов варьируется в зависимости от самых разных факторов, среди которых наиболее существенными являются размер теневого оборота компании, то есть, возможность через формальные силовые процедуры изымать административную ренту, а также степень явного или опосредованного участия госструктур в бизнесе предприятия. Следует отметить, что для каждого вида бизнеса - малого, среднего и крупного - существуют свои технологические особенности изъятия административной ренты, а ее доля в издержках примерно одинакова, хотя структура меняется в зависимости от размеров бизнеса при прочих равных условиях. Например, чем крупнее бизнес, тем больше он вынужден считаться с отчислениями на разного рода политические комбинации, начиная от взносов в «общественную кассу» (политические партии, движения, деловые союзы, корпоративный, отраслевой лоббизм и т.п.), заканчивая взносами на «социальную ответственность» (благотворительность, концерты и т.п.). В «административную корзину» входят банальные взятки (можно назвать их бюрократическим трансфертом), когда предприниматель платит чиновнику с целью улучшения своих конкурентных рыночных позиций. Взятка может носить прямой характер, когда деньги просто передаются в конверте, и не прямой, когда предприниматель в процентном выражении оплачивает, например, победу в конкурсе на получение государственного контракта.

Проблемы конкуренции решаются не только взятками, корпорации за определенные деньги могут использовать феодальное государство в конкурентных войнах, когда его силовые структуры начинают атаковать одну компанию в интересах другой, то есть формируется и оплачивается «заказ». Технологически эти акции могут носить любой характер - от налоговых претензий до обнаружения террористической угрозы с соответствующей оплатой труда чиновников налоговых или силовых структур.

Большую роль в закрепощении крестьян и присвоении крестьянских земель в условиях феодализма сыграло государство. Короли щедро раздавали своим приближенным земельные угодья. Первоначально земли раздавались в форме бенефиция (дословно – «благодетения»), т.е. в пожизненное пользование на условиях военной или административной службы. Позже бенефиций превращался в феодал, что означало возможность наследственного владения данными земельными угодьями при условии уплаты определенных взносов. Вместе с земельными пожалованиями крупные феодалы получали от короля иммунитет (неприкос-

новенность), т.е. право на бесконтрольную деятельность в пределах своих владений. Чечня и некоторые другие российские регионы – тому характерный пример. Отмена региональных выборов и практически прямое назначение губернаторов, абсолютная бесконтрольность их действий в своих регионах – пример феодального иммунитета.

Наряду с экономическими формами эксплуатации и принуждения крепостных крестьян и ремесленников большое значение имело также их внеэкономическое принуждение, часто выражавшееся в различных формах прямого насилия. Феодал имел право навсегда закрепить крестьян, уклонившихся от военных походов, насильно заставлять платить «брачный выкуп». Зачастую, обедневшие крестьяне отдавали себя в крепостную зависимость, чтобы защитить себя и свою семью от врагов. Именно так, в условиях феодального строя экономическое принуждение органически сочеталось с внеэкономическим. Без такого принуждения невозможна прочная власть феодалов. Характерным примером является служба в современной российской армии по принуждению. Это – натуральная повинность, родственная барщине, а также и более экзотическим феодальным повинностям (вроде уступки «права первой ночи»).

В РФ государство экономически («ловушка бедности») - для переезда необходимы большие первоначальные затраты – на жилье, поиски работы) и административно (сначала институт прописки, а затем сложный и запутанный институт регистрации по месту жительства) закрепляет население на соответствующей территории. По данным Центра демографии и экологии человека, внутрироссийская миграция снизилась с 3,3 млн. человек в 1992 году до 2 млн. человек в 2002-м. Появился риск формирования двух рынков труда: первый будет включать в себя отдельные регионы с хорошо оплачиваемыми рабочими местами, другой – оставшиеся области с низкооплачиваемыми вакансиями, и переходы между ними практически прекратятся. Частично такая тенденция подтверждается данными Росстата: в декабре 2005 лишь в двух регионах душевой денежный доход превышал 30 тыс. руб., в четырех находился в диапазоне 20–30 тыс. руб., в то время как в остальных не превышал 20 тыс.руб. [3].

Вся совокупность современных преобразований в России является коррупционной от начала до конца, поскольку заключается в присвоении общенациональной солидарной собственности узким кругом лиц, при активном соучастии чиновного сословия. Простые граждане, будучи солидарными совладельцами этой собственности, лишаются на неё всяких прав, а также, производных от неё солидарных благ. Существование в современном российском обществе значительного оборота общественных благ обусловлено комплексом взаимосвязанных причин, главная из которых – российские природные ресурсы, востребованные на мировом рынке. Их добыча, переработка и экспорт – основа процветания самых крупных и доходных феодальных образований. Устойчивое существование последних, кроме достаточных запасов сырья, обусловлено двумя «необходимыми» условиями – стабильностью российского общества и надёжной защитой от внешних врагов. Без «империи» у феодалов появляется реальная перспектива навсегда расстаться со своим капиталом. Устойчивая изнутри и признанная на международной арене держава это, прежде всего – комплекс весьма дорогостоящих государственных учреждений. Россия в этом плане не является исключением – её феодалам крайне необходимы зримые державные атрибуты, поэтому в казне всегда будут водиться средства на армию, правительство, думу и пр. – образуя те самые искомые блага, на которых и благоденствует фантастическая российская коррупция. При распаде феодализма чиновно-распределительная среда структурируется в такие же самостоятельные феодальные образования, что и частные предприятия в сфере «экономики». Их начальники-феодалы, пользуясь тесными связями с бизнесом, установленными во время делёжа госимущества, а также, эксплуатируя свои ведомства и прилагаемые к ним полномочия – получают административную ренту от всех граждан - от олигархов до пенсионеров. На первое место такой чиновник-феодал ставит личный коррупционный доход, на второе - внушительную внешность своего ведомства и карательные полномочия, а поставляемые обществу «штатные» услуги вверенного «госучреждения» оказываются замыкающими - на уровне фикции.

Все объяснения феноменальной российской коррупции - несовершенство законодательства, стадия «первоначального накопления», становление государства, падение нравов и т.д. – абсолютно несостоятельны. Причины лежат гораздо глубже – в самой природе «современного российского феодализма», при котором законы, даже самые совершенные и жёсткие не работают. Накопление при феодализме всегда «первоначально» - коррупционно-силовой пе-

редел идёт постоянно. Феодалное государство давно уже сформировалось и иным не будет, а нравы - вполне соответствуют ситуации безнаказанности (сверху) и безысходности (снизу).

Для экономической теории важно позиционировать общество в координатах «рабство-свобода», или если точнее – «неэкономические формы принуждения к труду – экономические формы принуждения к труду», т.к. это позволяет объяснить, почему различные институты капиталистического общества не работают в современной России. В феодальной стране не могут функционировать свободное предпринимательство (предприниматели платят феодалу административную ренту), независимые суды (правосудие – прерогатива феодала или короля), высокая мобильность населения (большая часть населения закреплена за территорией административными и экономическими ограничениями) и т.д. Это порождает своеобразие российской экономической действительности, где существуют «квазиинституты капитализма» – «квазипредпринимательство», «квазидемократия», «квазиправосудие» и другие «квази». Остается обвинять рыночные институты в неэффективности и ратовать за ещё большее вмешательство государства в экономику. Только капиталистические экономические институты не работают в феодальной экономике. Они очень напоминают телефон, который в известной сказке Хоттабыч сделал для Вольки, он был очень похож на настоящий, только не работал, потому что Хоттабыч не знал его внутреннего устройства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. М., 1999.
2. Герасимов В.Г. Экономическая система: генезис, структура, развитие науки. Минск, 1991.
3. Ловушка бедности // Газета «Коммерсантъ». 2006. 3 апреля.
4. Студенцов В. Общецивилизационный и формационный подходы: скептический взгляд // Мировая экономика и международные отношения. 1991. № 6.

ЮРКОВ А.А.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ И ИННОВАЦИИ КАК ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

С того момента как сформировалось земледельческое общество до появления первых признаков индустриального прошло порядка 10 тысяч лет. Индустриальному обществу хватило 100–200 лет, чтобы пройти тот же путь и уступить место информационному, расцвет которого мы наблюдаем уже сейчас [3]. Вместе с тем сегодня все более очевидными становятся явления, которые с трудом можно отнести к информационному обществу.

Сокращение циклов исторического развития приводит к сокращению циклов развития систем более низкого уровня, в том числе организаций. Характерным примером ускорения темпов развития является объем новой информации, воспринимаемой человеком: земледелец в средневековой Европе не получал за всю свою жизнь столько информации, сколько содержится в одной еженедельной газете сегодня.

Основным ресурсом современной организации выступает информация. Она, как объект более высокого уровня, чем данные, постепенно преобразуется в еще более сложное производное – знание [6] и именно в этом виде становится объектом управления в организациях нового типа. Такие организации имеют разные определения: интеллектуальные, саморазвивающиеся, самообучающиеся и т.д., однако практически во всех случаях организации оперируют знаниями. Очевидно, наблюдается процесс смены концепции управления – существующие современные концепции (TQM, BPR, система сбалансированных показателей и др.) не противоречат, а скорее дополняют друг друга, отражая разные свойства современного мира – высокую степень изменчивости, переход от информации к знаниям, сокращение циклов развития, фрагментарность мира, децентрализацию экономики и т.д. Поэтому все очевидней

становится новая тенденция в управлении – управление развитием (непрерывным совершенствованием и инновациями).

I

Современная экономика становится сферой активного создания знаний. Четкого определения нового состояния экономике еще нет, но ряд авторов выделяют ее характерные черты и дают различные ее определения: экономика знаний, Интернет-экономика, общество мечты, экономика впечатлений, сетевая экономика [2–5, 9]. При таком разнообразии определим состояние, к которому стремится современное общество, как «новая» экономика.

Суть этого процесса заключается в том, что на современном этапе насыщения товарных рынков и удовлетворения первичных потребностей населения эффект экономии на масштабах как основной принцип индустриального производства не имеет такого влияния [8]. Большая часть продукции промышленности – товары длительного пользования (например, автомобиль). Объемы производства их в последние годы достигли размеров, при которых массовые потребности удовлетворены. На первый план выходят индивидуальные потребности.

«Центр тяжести» создания прибавочной стоимости продукта в «новой» экономике смещается из сферы материального производства в сферу услуг, посредством которых новые знания доходят до конечного потребителя. В процессе оказания сопутствующих услуг продукция промышленности снабжается «историей» [3] или новым знанием. Это новое знание для потребителя делает товар уникальным, поэтому способно удовлетворить индивидуальные потребности, приоритетные в новой экономике.

Создание нового знания, «истории» для продукта – процесс творческий и требует скорее не индивидуальной работы, а работы в команде. Кроме того, быстрое развитие техники и технологии снижает потребности предприятия в сугубо физическом труде. Вследствие чего сокращается количество связей «человек-машина» и расширяются связи «человек-человек». Динамично развивающиеся промышленные предприятия имеют в структуре постоянного капитала высокую долю нематериальных активов [2, 7].

Тогда при прочих равных условиях структура стоимости товара, которая складывается из основного и переменного капитала, а также прибавочной стоимости претерпевает изменения в «новой» экономике (рис. 1).

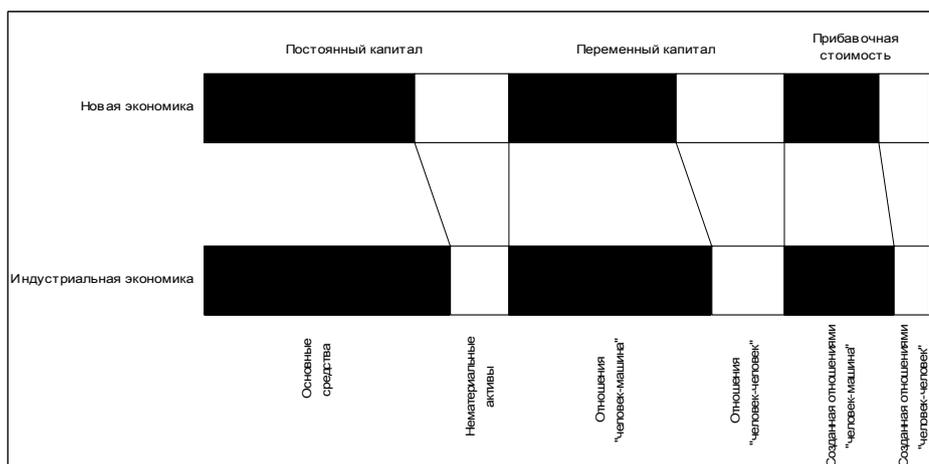


Рис. 1. Изменение структуры стоимости товара*.

То есть изменяется структура постоянного и переменного капитала и прибавочной стоимости. Так, доля нематериальных активов в стоимости постоянного капитала растет; доля переменного (в основном человеческого) капитала связанного с отношениями «человек-человек» возрастает, и соответственно возрастает доля прибавочной стоимости созданной в процессе

* Составлено автором.

этих отношений. Доля основных средств, производственных отношений «человек-машина» и соответственно доля прибавочной стоимости, созданной этими отношениями, снижаются.

Как уже отмечалось, выпускаемая продукция не является массовой, а производится мелкими сериями, с учетом запросов потребителей. Так компания «Тойота» предлагает покупателям самим поучаствовать в проектировке будущего автомобиля, а это значит, что потребитель заранее сам выбирает дизайн салона, цвет и т.д. В результате каждый отдельный автомобиль является эксклюзивным продуктом [7]. Таким образом, потребитель включается в систему производственных отношений на уровне «человек-человек». Происходит взаимопроникновение потребителя и производителя и как следствие их интересы сходятся.

Теория заинтересованных сторон предприятия предполагает существование кроме потребителя и производителя (предприятия) еще как минимум трех сторон, заинтересованных в деятельности предприятия: поставщики, общество, персонал. В приведенном примере рассмотрено взаимопроникновение потребителя и предприятия (производителя), как заинтересованных сторон деятельности предприятия.

Выделяя заинтересованные стороны предприятия – собственников, работников, потребителей и т.д., – делаем вывод, что их интересы в условиях «новой» экономики пересекаются, если в одном лице объединяются две и более заинтересованных сторон. Когда потребитель, хотя бы на информационном уровне, участвует в производственном процессе, он уже не потребитель в чистом виде, но и как минимум «работник» предприятия.

В такой ситуации получение прибыли становится не главной целью предприятия, а лишь одной из равных. На практике существует система целей предприятия, каждая из которых вносит свой вклад в удовлетворение интересов всех заинтересованных сторон предприятия как современной организации. Тогда в условиях новой экономики преобладают отношения «человек-человек», которые могут обеспечить слияние заинтересованных сторон предприятия, ресурсом этих отношений являются знания, которые обеспечивают удовлетворение заинтересованных сторон и, наконец, целью предприятия как современной организации является развитие посредством удовлетворения всех заинтересованных сторон.

В связи с этим актуальным представляется идентификация развития как цели предприятия (современной организации) и разработка методических подходов к управлению развитием.

II

В рамках исследования развития как цели организации целесообразно установить связи между тремя понятиями: «совершенствование», «развитие» и «инновации». Широко известно, что развитие может быть представлено как последовательность эволюционных и революционных этапов. Марксизм показал их принципиальное различие и вместе с тем органическое единство.

Представим совершенствование и инновации как различные этапы развития. И то и другое содержит как эволюционные, так и революционные этапы развития, тогда справедливо будет считать их пересекающимися понятиями. Пересечение сосредоточено как в революционном, так и в эволюционном этапе развития системы. Разница лишь в том, что для совершенствования революционный прорыв выступает целью, а для инновации – источником движения, отправной точкой, в самом узком смысле это и есть инновация. Тогда развитие можно представить в виде процесса сменяющих друг друга инноваций и совершенствований (рис. 2). Здесь Совершенствование 1 начинается с эволюционного этапа I и включает в качестве цели революционный этап I, который служит отправной точкой для Инновации 1, включающей предполагаемое в будущем движение по вектору эволюционного этапа II. Именно с эволюционного этапа II начинается Совершенствование 2 и по аналогии с Совершенствованием 1 оно включает в себя революционный этап II как обозначенную цель эволюции и т. д.

С одной стороны процесс развития состоит из совершенствования и инноваций. Но с другой – совершенствование и инновации есть взгляд с точек зрения различных инициаторов развития. А именно, совершенствование – взгляд производителя, инновация – рынка. Тогда можно отдельно говорить о процессе развития как о непрерывном совершенствовании (см. рис. 2 сверху), либо как о следующих одна за другой инновациях (см. рис. 2 снизу).

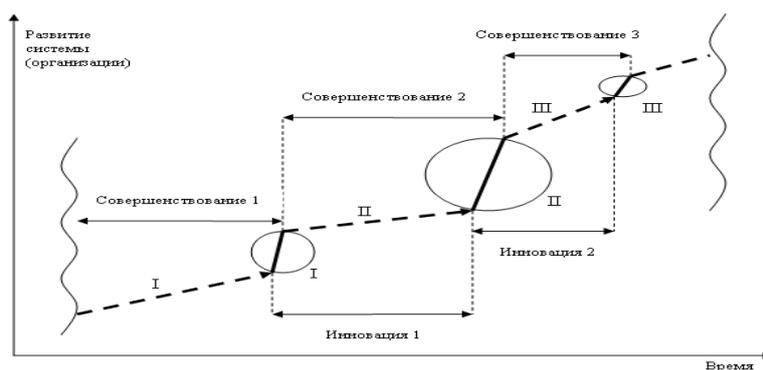


Рис. 2. Разграничение понятий совершенствование и инновация в процессе развития системы*

III

Развитие, определенное в настоящей статье как последовательность переходящих друг в друга инноваций и совершенствований, циклично. При этом его циклы связаны с существованием ряда повторяющихся стадий, которые проходит система. Упрощенно – это рост, зрелость и спад. Графически такое развитие представляют следующим образом (Рис. 3):

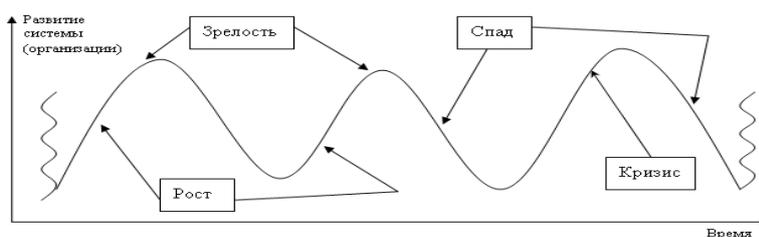


Рис. 3. Цикличность развития.

Цикличность развития часто связывают с кризисами, которые регулярно возникают в социально-экономических системах. Эти кризисы – есть точки перехода стадии роста в зрелость, а пагубным следствием кризиса является спад, следующий за зрелостью. Также кризисы системы связывают с точками бифуркации, то есть точками напряженности, в которых система может пойти по одному из нескольких путей дальнейшего развития. Одним из них может стать прогрессивный путь развития и за стадией роста последует рост.

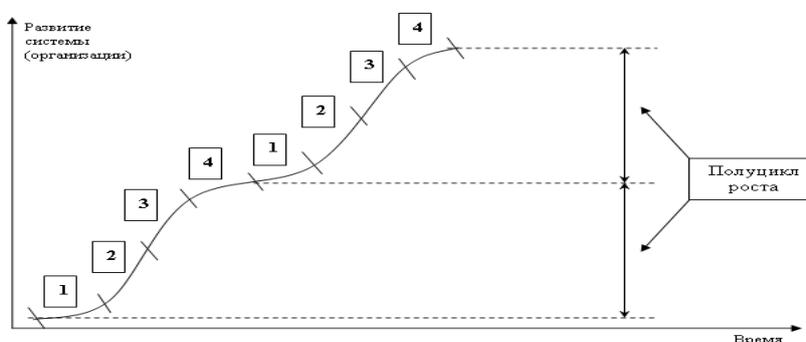


Рис. 4. Прогрессивное развитие экономической системы.

* Составлено автором.

Рассмотрим только прогрессивное развитие (рис. 4). Оно будет состоять из полуциклов роста. Каждый полуцикл состоит из четырех отрезков. Они отличаются изменением темпов роста. Так отрезок 1 характеризуется слабым ускорением темпов роста, отрезок 2 – сильным ускорением темпов роста, отрезок 3 – слабым замедлением темпов роста, а отрезок 4 – сильным замедлением темпов роста.

Чтобы определить причину и механизм ускорения и замедления темпов роста представим каждый отрезок в отдельности в виде ломаной (см. рис. 5а и 5б), состоящей из эволюционных и революционных этапов развития с выделенной направленностью совершенствования, то есть фактически из совершенствований и инноваций (по аналогии с рис. 2).

Тогда на отрезке 1 слабое ускорение темпов роста происходит за счет уменьшения длительности эволюционных этапов или промежутков между следующими друг за другом революционными этапами (инновациями). На отрезке 2 длительность эволюционных этапов развития может сокращаться, но движущая сила ускорения темпов роста здесь заключается в том, что инновации становятся более радикальными. Далее их радикальность начинает затухать, и соответственно несколько замедляются темпы роста – 3 отрезок. Одновременно может несколько увеличиться длительность эволюционных этапов развития. При этом на стыке отрезков 2 и 3 можно выделить наиболее радикальную инновацию. При переходе в отрезок 4 (см. рис. 5б) начинает увеличиваться длительность эволюционных этапов развития.

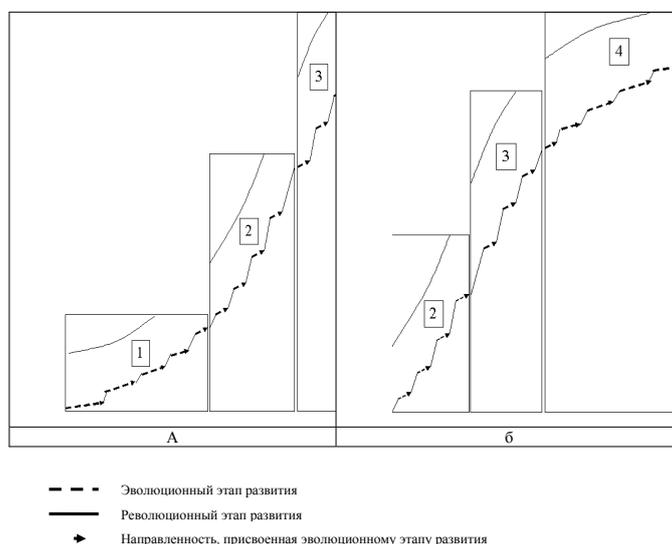


Рис. 5. Характеристика полуцикла роста прогрессивного развития экономической системы посредством инноваций и совершенствований*.

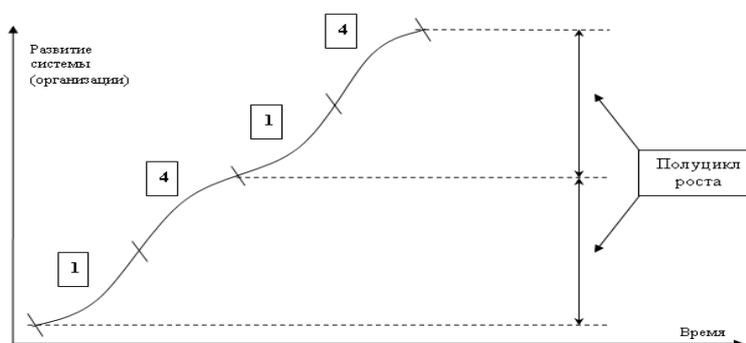


Рис. 6. Прогрессивное развитие экономической системы.

* Составлено автором.

Если же принять, что инновации не различаются по степени радикальности, либо не могут быть достаточно точно дифференцированы, то следует исключить отрезки 2 и 3 из полуциклов роста. Тогда отрезок 1 будет переходить в 4, а 4 – в 1 и т.д. (см. рис. 6 и 7).

В любом случае, для организации важно не только знать о предстоящем кризисе, но и предсказывать срок его наступления, то есть срок достижения точки перехода отрезка 4 в отрезок 1, а также улавливать начало замедления темпов роста, то есть срок достижения точки перехода отрезка 3 в отрезок 4 (рис. 4) или отрезка 1 в отрезок 4 (рис. 6) (фактически точки бифуркации). Именно с этого момента бизнес-идея организации начинает угасать. С этого момента организация должна создавать или искать новую идею.

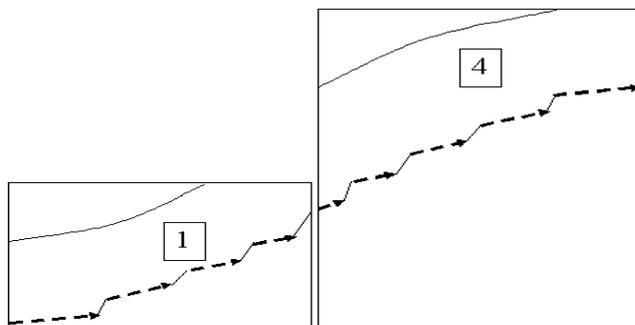


Рис. 7. Характеристика полуцикла роста прогрессивного развития экономической системы посредством инноваций и совершенствований*.

Действительно, точки бифуркации порождаются флуктуациями (колебаниями) системы, которая стремится к равновесию. В нашем случае в качестве флуктуаций выступают инновации, а силой приводящей систему в равновесие – совершенствование. Тогда точка бифуркации совпадает по времени с самой радикальной инновацией и (одновременно)/или с самым непродолжительным совершенствованием. А точка близкая к равновесию системы, наоборот, – с самым продолжительным совершенствованием.

Способность улавливать ускорение и замедление темпов роста и адекватно реагировать на это, а также возможность предсказывать кризисы – есть способность управлять процессом развития компании. В этой ситуации эффективным видится моделирование развития предприятия как последовательности переходящих друг в друга инноваций и совершенствований с возможностью отслеживать длительность этапов совершенствования.

IV

Теоретико-методологическое видение развития как последовательности переходящих друг в друга инноваций и совершенствований возможно сформировать на базе концепции Всеобщего Управления Качеством (TQM) и теории экономического развития Шумпетера.

В основу концепции TQM легли труды Э. Деминга, Дж. Джурана, Ф. Кросби, А. Фейгенбаума, К. Исикавы, Г. Тагути, Шухарта, М. Имаи. Наиболее полно в работах сторонников концепции TQM разработан теоретико-методологический аппарат совершенствования предприятий.

С точки зрения концепции TQM сущность и методы совершенствования предприятий рассмотрены М. Имаи [1]. Автор формирует философию совершенствования, так называемую философию кайдзен или кайдзен-подход к управлению организацией. Основой кайдзен-подхода является концепция Всеобщего управления качеством (TQM) с ориентацией на процесс, а не на результат, и причастность всех работников организации к совершенствованию. М. Имаи представляет процесс совершенствования как поступательное смещение модифицированного цикла Деминга: планируй-изучай-улучшай-стандартизируй. Смещение происходит в этом случае за счет стандартизированных улучшений, которые становятся кратковременными задачами совершенствования. Автор рассматривает совершенствование как реакцию на возникающие проблемы, то есть исповедует реактивный подход, и таким образом, не включает в исследование инновации. Однако такой подход к совершенствованию малоэффективен и не может обеспечить направленность, векторность в рамках развития системы.

* Составлено автором

Вместе с тем дальнейшее развитие концепции TQM подходит к формированию понятия «проактивного совершенствования», которое имеет свойства, аналогичные инновации, но, тем не менее, отличается от него. Однако доработанные методы проактивного совершенствования из концепции TQM представляется возможным использовать для целей моделирования и управления развитием предприятия как последовательностью инноваций и совершенствований.

Теоретической основой доработки методологии концепции TQM предполагается принять теорию экономического развития Шумпетера, в которой рассматривается развитие и новация как его составляющая и основная движущая сила. Кроме того, взгляд Шумпетера на совершенствование (эволюцию) выражается следующей цитатой: «Эволюция – по своей сути процесс, который движется циклами... Реален только цикл сам по себе» [10], которая полностью коррелирует с тем, как совершенствование представлено в концепции TQM.

Основываясь на теории К. Маркса, Й. Шумпетер предложил свое определение развития и ввел понятие инновации как основополагающей составляющей процесса развития, как резкий скачок, который выводит систему из состояния близкого к точке равновесия и который задает ей новую цель, новую точку равновесия. В результате хозяйственный кругооборот, создающий видимость постоянства в повседневной жизни, начинает поступательное движение к этой цели. [10] В его идеях наблюдается ярко выраженная направленность, векторность как процесса развития в целом, так и его составляющих (инновации и второго этапа, названия которому Шумпетер не дал).

Выводы. Совершенствование и инновации являются различными этапами развития. И то и другое содержит как эволюционный, так и революционный этапы развития, тогда справедливо будет считать их пересекающимися понятиями. Пересечение сосредоточено как в революционном, так и в эволюционном этапе развития системы. Разница лишь в том, что для совершенствования революционный прорыв выступает целью, а для инновации – источником движения, отправной точкой, в самом узком смысле это и есть инновация. Тогда развитие можно представить в виде процесса сменяющих друг друга инноваций и совершенствований.

Развитие циклично. И его циклы связаны с понятиями кризиса и точек бифуркации. Действительно, точки бифуркации порождаются флуктуациями (колебаниями) системы, которая стремится к равновесию. В качестве флуктуаций в экономической системе выступают инновации, а силой приводящей систему в равновесие – совершенствование. Тогда точка бифуркации совпадает по времени с самой радикальной инновацией и (одновременно)/или с самым непродолжительным совершенствованием. А точка близкая к равновесию системы, наоборот, – с самым продолжительным совершенствованием. В системе регулярно происходит замедление и ускорение темпов развития, связанные с длительностью этапов совершенствования и степенью кардинальности инноваций.

Способность улавливать ускорение и замедление темпов роста и адекватно реагировать на это, а также возможность предсказывать кризисы – есть способность управлять процессом развития предприятия. В этой ситуации эффективным способом разработки методологического аппарата управления развитием видится моделирование развития предприятия как последовательности переходящих друг в друга инноваций и совершенствований с возможностью отслеживать длительность этапов совершенствования.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Имаи М.* Кайдзен: ключ к успеху японских компаний. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.
2. *Иноземцев В.Л.* Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы. М.: Логос, 2000.
3. *Йенсон Р.* Общество мечты. Как грядущий сдвиг от информации к воображению преобразит бизнес. СПб: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2004.
4. *Курицкий А.Б.* Интернет-экономика: закономерности формирования и функционирования. СПб.: Издательство С.-Петербургского университета, 2000.
5. *Паринов С.И.* К теории сетевой экономики. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2002.
6. *Румизен М.К.* Управление знаниями. М.: АСТ, 2004.

7. *Скрыльникова Н.А.* Информационная экономика: концепция и социально экономические трансформации: Дисс. ... докт. экон. наук. М.: РГБ, 2003.
8. *Славнова А.О.* Информационная экономика. Становление и сущность: Дисс. ... канд. экон. наук. М.: РГБ, 1995.
9. *Степанова Т.Е.* Закономерности экономики основанной на знаниях. Самара: Издательство Самарской государственной экономической академии, 2005.
10. *Шумпетер Й.А.* Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982.

Уважаемые читатели!



**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА**

Подписной индекс
по каталогу
«Роспечать» 81958

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

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

Научно-аналитическое издание

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА**

2007
Том 5
Номер 3
Часть 3

Редакционно-издательские работы выполнены
ИП Ковтун С.А.

РЕКЛАМНО-ИНФОРМАЦИОННЫЙ МОДУЛЬ "АКАДЕМЛИТ"

Сдано в набор . Подписано в печать .
Формат 60x84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура OfficinaSerif.
Печать офсетная. Усл. печ. листов 19,1. Уч. изд. л. 13,5.
Тираж экз. Заказ № 715. С 176.

Издательство "АкадемЛит".
344022, г.Ростов-на-Дону, ул.Каширская, 9/52а.

Печать "Типография "АкадемЛит".