



ЮЖНЫЙ
ФЕДЕРАЛЬНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ

ECONOMIC
HERALD
of ROSTOV
STATE
UNIVERSITY

5
TOM

2007

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА

4

НОМЕР

ЧАСТЬ 2

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

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

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

Журнал зарегистрирован Министерством РФ по
делам печати, телевидения и средств 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

Авдеев А.А. Исследование развития научно-технического прогресса молочного подкомплекса АПК	7
Азикова С.Г., Жаппуева Л.А. Структуризация производства как фактор безубыточного функционирования сельскохозяйственных организаций	10
Айбазова А.А. Основные направления решения экологических проблем в Карачаево-Черкесской Республике	13
Андриянова А.А. Факторы взаимодействия регионального реального сектора экономики и банковской системы	18
Арзуманова Н.И. Моделирование развития франчайзинговых технологий в российском гостиничном бизнесе	23
Бадмаев С.В. Формирование модели инновационно-промышленной политики России	25
Байбатыров Х.М., Бжедугова И.Х. Контроллинг как система информационно- аналитической поддержки принятия управленческих решений	29
Баликов А.А. Капитал в сфере жилищно-коммунальных услуг	32
Басаев И.Б., Иналов Б.А.М. Регулирование земельных отношений в зарубежных странах и возможности использования их опыта в России	36
Басак Е.Ю. Антикризисная составляющая регионального управления	40
Белкина Е.Н., Кейбал Н.М. Роль и место молочно-продуктового подкомплекса в развитии регионального агробизнеса	45
Белоусова А.А. Институциональные инструменты развития российского рынка образовательных услуг	47
Бецуков А.Х., Эржибова З.А. Методологические основы формирования механизма функционирования инновационного процесса	51
Векленко В.И., Коробов В.Д. Экономическая сущность и эффективность реформирования сельскохозяйственных предприятий	55
Великдань Е.Н. Роль личного страхования в организации социальной защиты населения	59
Величко А.А. Значение библиотеки ИТЛ как эффективного инструмента для работы предприятий сферы информационных услуг	64
Володина Т.В. Модернизация системы налогообложения малого бизнеса	68
Волохонский Ю.Н. Кредитная кооперация в системе структурных и институциональных преобразований экономики России	72
Вушкан А.В. Тернистый путь пенсионной реформы	77
Гайсумова Л.Д., Бирсов А.Х. Анализ зарубежного и отечественного опыта организации лесопользования и лесопользования	80
Гараев М.М. Теория и практика исследования границ государственного сектора экономики	84
Гриднев И.В. Особенности современного управления денежными потоками компании	88
Гудиев А.А. Сложности и противоречия становления и функционирования личных подсобных хозяйств	92
Давыдянц Д.Е., Агаркова Л.В. К вопросу об устойчивости развития плодоовощного подкомплекса	96
Дубовикова Е.Ю. Автономизация ВУЗа как фактор ускоренной динамики региональной сферы интеллектуально-образовательных услуг	100
Дьяконова С.Н. Сравнительный анализ рынка интеллектуальной собственности в России и за рубежом	103
Згонник Л.В. Сущностная определенность категории «человеческий капитал»	105
Калиниченко Д.В. Инструментальные средства оценки потребления лекарственных препаратов	109
Карпенко В.А. Управление интеллектуальной собственностью на предприятии	113
Кацапова В.В., Крыханов И.В., Кишева З.А. Механизм принятия управленческих решений в сельскохозяйственных предприятиях и его информационные аспекты	116
Ковалёв А.С. Совершенствование методики долгосрочного финансового планирования на предприятиях	120

Экономический вестник Ростовского государственного университета № 4 Часть 2 Том 5 2007	Крутова Т.А. Нелегальный импорт: статический аспект	123
	Кузьминов А.Н. Ценологические особенности моделирования регионального рынка как механизма распределения ресурсов	127
	Кутарова С.В. Организационно-экономические основы предпринимательской деятельности в свеклосахарном подкомплексе.	131
	Ларкин А.Г. Моделирование выбора класса корпоративной информационной системы на основе анализа внутренней среды предприятия.	134
	Ледовских В.О. Финансовое стимулирование участников агроассоциации	140
	Лисицин В.Г. Эффективность стратегического управления затратами	144
	Литвинов Е.О. Кредитное бремя заёмщика: сущность, оценка, пути оптимизации	146
	Магомедова Н.М. Плано-экономические проблемы устойчивого развития хозяйствующего субъекта (на примере железнодорожного транспорта).	148
	Мажигова Л.М., Мисаков В.С., Гоова Р.Х. Систематизация принципов стратегического управления предприятиями	152
	Максимов Р.С. Государственное регулирование зернового рынка России: проблемы и перспективы при вступлении в ВТО	156
	Малахов С.О. Новые управленческие технологии в деятельности современного банка: информационная и инновационная составляющие	159
	Мамаев Э.А., Тараев Э.Л., Филатов И.Н. Экономические основы логистических технологий на транспорте	163
	Матвеева Л.Г., Никитаева А.Ю. Стимулирование регионального развития: инструментарий системного подхода	165
	Матыцын В.В. Системные причины, факторы и возможные преимущества кластерной организации производства в аграрной сфере региона	169
	Матыцына Т.В. Интеграция потенциала ипотечного кредитования в инвестиционную политику муниципального образования	173
	Молочников А.Н. Аудит и мониторинг персонала организации: взаимосвязь, технологии и этапы	176
	Мурунова И.А., Эльдяева О.Б. Информационно-аналитическое обеспечение операций товарного кредитования в системе агропромышленной интеграции	179
	Никифорова А.А. Экономические индикаторы мониторинга эффективности расходования бюджетных средств	183
	Оздамиров С.-А.Ш., Сулиманов А.Р. Методические рекомендации антикризисного управления сельскохозяйственным предприятием	187
	Овчаренко Г.В. Инновационное развитие организации – умение управлять технологическими разрывами и изменениями	192
	Павлов П.В., Украинский С.Н. Поиск основных направлений развития отечественной авиационной промышленности (с учётом мирового опыта).	199
	Петухова И.Ю. Специфика женской трудовой миграции в России	204
	Салыев В.Р. О взаимосвязи институционального равновесия и экономического роста	207
	Свиридов С.В. Совершенствование принципов управления региональными земельными ресурсами	214
	Семёнова Ф.З., Чипчиков И.К. Региональные особенности развития инвестиционных процессов в КЧР	217
	Сидненко Р.А. Новые банковские продукты на современном этапе развития Российского финансового рынка	221
	Соколова С.В. Использование эколого-экономических взаимосвязей при формировании природоохранной деятельности	223
	Стасевич О.А. Системный анализ информационной инфраструктуры мирового хозяйства	226
	Стерлигова А.Н. Характеристика уровней интеграции управления запасами организации	230
	Сугарова Ж.Г., Черкесова М.М., Дышеков Т.Т. Формирование и реализация концепции реструктуризации хозяйствующего субъекта АПК	232

Сытник Н.С. Государственное регулирование экономической безопасности	236
Тарасов А.С. Институциональные условия эффективного землепользования в АПК	241
Ткачёва Е.Н. Сделки виртуальных организаций: экономический и правовой аспекты	244
Торгашов В.А. Совершенствование системы управления развитием НТП в агропромышленном комплексе	248
Торопова Т.В. Генезис концепций благосостояния: от А Смита до А.Сена	252
Тхакахова Р.Н. Стратегическое планирование в сфере АПК	256
Ульяницкий П.Е. Совершенствование подходов к анализу инвестиций в развитие информационных технологий	258
Умова Н.А. Необходимость государственного регулирования рыночной инфраструктуры	262
Уначева Д.М. Исследование проблем формирования инфраструктуры зернового рынка	264
Федоров Н.Ю., Шеренц Х.Х. Инновационные инвестиции в машиностроение: тенденции роста	268
Фильчакова Н.Ю. Проблема исполнения законодательства о противодействии легализации доходов, полученных преступным путём в банковской сфере	273
Хваталова И.Н. Формирование системы управленческого учёта и анализа транспортного процесса в автотранспортной организации	277
Хутыз З.М. Рентная ориентация развития социально-экономической системы	282
Частухин Е.И. Специфика применения услуг коллективного инвестирования на развитых фондовых рынках	285
Чехлатов Н.Н. Развитие декоративного птицеводства как одной из отраслей общенационального рынка услуг	289
Чудесова Н.Н. Методические аспекты реализации лингвистического подхода к анализу жизненного цикла товаров	291
Шевченко М.В. Определение экономической базы виноделия в регионе	296
Шлыков О.В. Стратегические альянсы как одна из новых форм мировой конкуренции	299
Шокумова Р.Е. Модель управления развитием взаимоотношений предприятий технического сервиса и сельскохозяйственных товаропроизводителей	303
Щавинский А.В. Концептуальные причины формирования экономических циклов	307

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**

АВДЕЕВ А.А.

ИССЛЕДОВАНИЕ РАЗВИТИЯ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА
МОЛОЧНОГО ПОДКОМПЛЕКСА АПК

В условиях рыночной экономики собственники предприятий оценивают деятельность предприятия по таким показателям, как ставка доходности на собственный капитал, ставка доходности на акционерный капитал, прибыль на акцию, поступление наличности на акцию, рост цены на акцию. Количественные значения этих показателей определяют поведение собственников капитала и обеспечивают его перераспределение между отраслями народного хозяйства и молочно-продуктового подкомплекса АПК.

Рост уровня жизни народа всегда связывают с улучшением его питания. Рациональное питание предполагает потребление разнообразной молочной продукции. Молоко – это единственный продукт, который изготавливается самой природой специально для питания. Вместе с тем, молоко – скоропортящийся продукт и преодолеть эту его особенность удастся путем изготовления разнообразных молочных продуктов. Улучшение благосостояния и уровня жизни порождают рост потребностей, увеличивают спрос на рынке. Для удовлетворения спроса необходимо наращивать объемы, улучшать качество, совершенствовать ассортимент и технологию производства и переработки продукции внедрять мероприятия НТП.

Экономическая эффективность предприятий в рыночных условиях рассматривается, прежде всего, как соотношение полученной прибыли и суммы затраченных для этого средств. Для эффективного руководства предприятиями используются следующие показатели: общая рентабельность предприятия, чистая рентабельность предприятия, чистая рентабельность собственного капитала, рентабельность реализации продукции. Окончательно эффективность деятельности предприятий находит свое отражение в их финансовом состоянии, которое характеризуется показателями финансовой устойчивости и платежеспособности.

Исследование динамики развития и эффективности молочно-продуктового подкомплекса [1] свидетельствует о необходимости осуществления мероприятий, обеспечивающих более быстрые темпы экономического роста. Большинство исследований, посвященных вопросам повышения эффективности молочнопродуктового подкомплекса, рассматривают эту проблему с точки зрения внедрения новой техники и современных технологий в области переработки молочного сырья, что требует дополнительных инвестиций. Совершенствование стратегического управления на основе моделирования производственной программы позволяет решить проблему повышения эффективности молокоперерабатывающих предприятий без использования крупных инвестиций. При моделировании отражается стратегия, определяющая поведение и взаимодействие предприятия с элементами внешней среды, поставщиками молока и других ресурсов и потребителями конечной продукции.

Основу производственной деятельности молочного предприятия составляют производственные процессы, которые состоят из отдельных операций, выполняемых на оборудовании, составляющем технологические линии. Каждая технологическая линия позволяет переработать определенное количество сырья в готовые продукты [2]. Предприятие по переработке молока для осуществления своей деятельности несет затраты, которые не зависят от объема и ассортимента производимой продукции. Сумма условно постоянных затрат определяется на основании сметы и является величиной известной. Затраты, величина которых зависит от объема и ассортимента продукции, определяются в ходе формирования оптимальной производственной программы.

Рынок молочной продукции через крупные сетевые торговые компании все более становится доступным для производителей из других регионов, ближнего и дальнего зарубежья. Поэтому предприятиям по переработке молока приходится работать на рынках, конкуренция на которых носит глобальный характер. Следствием этого является потеря контроля над каналами сбыта со стороны производителей молочной продукции и их зависимость от крупных торговых комплексов, имеющих возможность оказывать ценовое давление.

В системе АПК особая роль отводится побудительному механизму развития хозяйствующих субъектов, формирующемуся под влиянием взаимодействия научно-технического процесса. На каждом этапе развития приходится продвигаться от цели к средству ее достижения, что носит итерационный характер. При этом недостаточно ориентировать хозяйствующий субъект только относительно наиболее эффективной логики развития. Опыт показывает, что среди целей, направляющих действия руководства, наиболее важны следующие: возможность реализовать личные идеи и проекты; поддержка государства, общественности и личная безопасность; престиж и рейтинги в обществе, известность, выполнение этических норм и так далее.

Проблема внедрения новаций имеет свою специфику в силу сложности экономических, психологических и этических отношений, возникающих в ходе научно-технического прогресса и включающих элементы с различной длительностью их жизненного цикла. На каждом этапе (стадии) в зависимости от достигнутых результатов могут изменяться (уточняться) локальные новационные цели и вместе с ними — средства их достижения. При этом если главная цель инновации остается неизменной, то корректировка тактики действий и инновационной логики потребует уточнения каждого отдельного элемента управленческого механизма и, следовательно, структуры системы.

Механизм научно-технического прогресса в АПК, включающий в себя научную, производственную, инвестиционную и рыночную (маркетинговую) деятельность, можно представить в виде интегрированной системы инновационного предпринимательства. Конкуренция на товарных рынках, например, в молочной промышленности, генерирует характер предпринимательства, а последние, в свою очередь, определяет размер инвестирования в реальный сектор в целях повышения эффективности хозяйствования и конкурентоспособности [3]. В замкнутой системе хозяйствования постепенно трансформируются базовые условия деятельности в новые, прогрессивные аспекты. Следовательно, сущность научно-технического развития состоит в поиске, изучении и внедрении новых экономических возможностей с учётом предпринимательского стиля собственника и его ресурсов (новшества, финансов, имущества и т.п.). Это характеризуется стремлением хозяйствующего субъекта повысить прибыльность производства путем непрерывных целенаправленных изменений в эффективности использования ресурсов (новые технологии и продукты) и управлении бизнесом (топ-менеджмент), это позволяет не приспосабливаться к ограничениям, а эффективно их преодолевать, расширяя возможности бизнеса и повышая его конкурентоспособность.

Успешная конкуренция предполагает особое отношение к рискам, неизбежно возникающим из-за неопределенности внешней среды, противоречивости в оценке возможностей и действий партнеров, в необходимости альтернативного выбора решений. С одной стороны, риски на пути достижения научно-технической цели понижают уровень развития. С другой стороны, возможные риски генерируют новые элементы развития: углубленный анализ информации о рынке новшеств и потенциальных возможностях их коммерциализации; согласованное распределение рисков между партнерами (субъектами НТП) при одновременном снижении своей доли в будущем экономическом результате; страхование рисков за счет повышения эффективности работы с текущей информацией о ходе процесса развития; создание резервов и сценарных вариантов предотвращения кризисов; разработка кризисных коммуникаций. Поэтому необходимо выделить конкурентное и кооперативное развитие хозяйствующих субъектов. Стремление к максимально полному получению результата от нововведения или получению относительного преимущества перед другими хозяйствующими субъектами определяют конкурентное развитие. С глобализацией НТП актуальным становится выбор альтернативы: конкуренция или кооперация. Выбор всегда делается в неопределенных условиях, при которых сложно оценить выгоды, позволяющие сформировать предпочтение.

При реализации НТП производственный предприниматель и (или) инвестор могут целенаправленно создать конкурентные условия, объявив конкурс, а государство помимо поощрения такой конкуренции может сделать выбор в пользу поддержки одного из них в силу некоммерческого характера его деятельности (акцент на общественную значимость новшества). Тем самым возникает конкуренция, которая определяет характер и поведение участников. Если потенциал одного конкурента более высок, чем у соперника, то ему свойственно кооперативное поведение: он руководствуется в первую очередь равенством. И склоняться к установлению конкретной коммуникации на условиях достижения общего успеха.

В современных условиях процесс реализации новшеств носит зачастую кооперативный характер, а коммуникации на этой стадии приобретают особую важность, так как позволяют консолидировать усилия хозяйствующих субъектов, повышать их эффективность и рыночные возможности. Однако проблемы выживания на рынке в конкурентной борьбе требуют обеспечивать стремление к стабильности экономического положения в определенный период накопления возможностей осуществления следующего рывка для опережения своих конкурентов в молочной промышленности.

Составление конкурентного механизма имеют долгосрочный и циклический характер, когда стремление к лидерству сменяется необходимостью стабильности хозяйствования, препятствующими активности НТП. Но желание сохранить конкурентоспособность или лидирующее положение только за счет накопленного потенциала может быть удовлетворено на определенном временном отрезке жизненного цикла производства продукта (молока). После чего неизбежно произойдет смена предпринимательского поведения в сторону развития, что предупреждает кризис бизнеса, обусловленный конкуренцией на рынке.

Система факторов восприимчивости производства к нововведениям определяется, с одной стороны, состоянием субъекта нововведения, а с другой – параметрами нововведения. Такие параметры определяются с учётом классификационных признаков планирования. Классификационный признак планирования рассматривается обычно только применительно к уровню государственного макроэкономического планирования. Нами предлагается дополнительно деление планирования на индикативное и директивное на уровне хозяйствующего субъекта при совершенствовании развития НТП.

Директивное планирование характерно не только (как это было раньше) для социалистической системы хозяйствования. Элементы директивного планирования входят в состав конституирующих элементов и рыночной системы в условиях многообразия форм собственности.

В условиях транзитивной экономики директивное планирование применимо в следующих случаях: при чрезвычайных обстоятельствах или резких изменениях общественного – экономического развития; в системе государственного сектора экономики, в хозяйствующих субъектах – с государственной, федеральной, муниципальной собственностью. На уровне хозяйствующего субъекта следует иметь в виду, что в данном случае субъект, издающий директивы, находится на уровне управления самим хозяйствующим субъектом, то есть это руководители и собственники конкретного хозяйствующего субъекта. В первых двух случаях субъекты, издающие директивы, являются внешними.

К директивным планам на уровне хозяйствующего субъекта можно на наш взгляд, отнести текущие и оперативно-календарные, представляющие основу плановой деятельности большинства предприятий.

Индикативное планирование, имеющее направляющий характер, такой как НТП, в основном ориентированно на будущее – стратегические, долгосрочные планы, в которых невозможно с высокой степенью определенности количественно описать задачи, конкретные способы и меры, а также точные сроки осуществления поставленных целей, и которые, как и индикативные планы, носят в первую очередь направляющий характер. Элементы индикативного планирования имеют место на уровне хозяйствующих субъектов еще и потому, что во внутрихозяйственном планировании наряду с подчинением (свойственным директивному планированию) необходим демократизм и децентрализация.

Таким образом, планирование является ключевой функцией управления, учитывающей организационную структуру, структуру бизнес-процессов и учетную систему. Наиболее актуальными подходами к практике планирования в настоящее время являются целевой и ситуационный, при котором достаточно быстро можно реагировать на научно-технические мероприятия.

Исследования показали, что восприятие нововведений производственной системой с учётом планирования, зависящее от ее технического и организационного уровня [3], остается консервативным до тех пор, пока отсутствует реальная угроза конкуренции на рынке. В остальных случаях мотивы к изменению технологического порядка и менеджмента подавлены. В условиях жесткой конкуренции неизбежность новаций настолько очевидна, что характер восприятия слабо связан с ее радикальностью или адаптивностью к действующей

производственной системе, а выбор направлений НТП и ожидаемые экономические результаты связываются со скоростью трансферта новшества в производство и успешным его использованием. Из этого следует подчинение всей деятельности к изменениям в производстве (модернизация, реконструкция), кадрах и организации бизнеса.

Научно-технические свойства хозяйствующего субъекта, его связи с рынками новшеств, основных средств и материальных ресурсов, с финансовым (инвестиционным) рынком прямо влияют на способность к непрерывным быстрым изменениям, адекватно отвечающим изменениям внешней рыночной среды. Новые взаимосвязи формируются быстро и эффективно на базе постоянно присутствующих в сфере бизнеса субъектов виртуальных ресурсных накоплений, состоящих из информации о возможных услугах, их связях и особенностях потенциальных коммуникационных партнеров – поставщиков.

Таким образом, проведение систематических мероприятий и расчётов эффективности и затрат на НТП в масштабах хозяйствующего субъекта даёт возможность использовать их в практических целях для принятия решений по развитию молочного подкомплекса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аграрная экономика: Учебник / Под ред. М.Н. Малыша, Т.Н. Волковой, В.Т. Громова и др. СПб.: Лань, 2002.
2. Повышение молочной продуктивности и улучшение условий труда // Новое сельское хозяйство. 2006. № 1.
3. Шакиров Ф.К. Организация сельскохозяйственного производства. М.: Колосс, 2003.

АЗИКОВА С.Г., ЖАППУЕВА Л.А.

СТРУКТУРИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА КАК ФАКТОР БЕЗУБЫТОЧНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

В настоящее время в большинстве сельскохозяйственных предприятий значительная часть конкретных видов сельскохозяйственной продукции убыточна. Среди множества причин такого положения можно выделить основные, наиболее значимые: многономенклатурный характер сельскохозяйственного производства; недостаточный размер денежных средств; низкие объёмы производства товарной продукции.

Большая часть аграрных товаропроизводителей реализуют десять и более видов товарной продукции, не говоря уже об огромном ассортименте некоторых из них, например, плодовоовощной продукции.

В условиях ограниченности оборотных средств, усугубляющейся непомерными ставками банковских процентов (когда кредитно-финансовая система, по существу, не выполняет свою важнейшую функцию обеспечения производства денежной массой, а занимается в основном спекулятивными операциями), лимитированные издержки распределяются мизерными частями, по множеству отраслей и видов продукции. Всё это определяет небольшие размеры объёмов производства и продаж конкретной продукции с соответствующей убыточностью или низкой рентабельностью их.

Дело в том, что издержки, по их связи с результатами производства, разделяются на две части: условно-постоянные, независимые от объёмов продукции (в том числе – амортизация; расходы на содержание зданий, сооружений и других технических средств; затраты на поддерживающие корма; постоянная часть заработной платы; по существу все расходы в растениеводстве, связанные с подготовкой почвы, посевной, уходом за посевами вплоть до уборки урожая) и условно-переменные, связанные с объёмом продукции и определяемые в расчёте на её единицу. Среди них можно выделить расходы на продуктивные корма, переменную часть оплаты труда, затраты на уборку урожая, его транспортировку и т.п.

Специфика сельского хозяйства заключается в его сезонности, следствием которой являются значительные предварительные денежные расходы в принципе с достоверно неизвестным конечным результатом. При наличии большого количества отраслей и видов товарной продукции, размер авансированных издержек по предприятию достигает значительной величины.

В конечном итоге, система факторов безубыточного производства, приведенная на рисунке 1, сводится к четырём основным: объёмам продаж, ценам, условно-постоянным и условно-переменным затратам.

Базисным регулятором безубыточного производства в рамках взаимосвязи анализируемых факторов являются объёмы выпуска и продаж продукции. Дело в том, что с их увеличением, при наличии фиксированных постоянных затрат, увеличиваются только переменные издержки, вследствие чего удельная себестоимость снижается, причём, это снижение осуществляется быстрее, нежели рост продукции.

Иная закономерность характерна для изменения цены по мере увеличения объёмов продаж. При появлении нового продукта или товара с лучшими характеристиками, цена на рынке возрастает вследствие его не насыщенности. По мере удовлетворения спроса наблюдается постепенное снижение цены.

Закономерности изменения цен по мере увеличения количества реализованной продукции, как показывает теоретический анализ и практические расчёты, могут описываться рядом криволинейных функций, в том числе параболической (сущность которой в росте цен до точки оптимума, после чего наблюдается их снижение), или степенной, специфика которой заключается вначале в быстром росте цен, а далее в замедлении их, по существу выходя на плато.

На стыке тенденций изменения удельной себестоимости и цен (при регулирующей роли объёмов продаж) формируются зоны прибыльности или убыточности производства конкретного продукта. При этом, наблюдаются характерные закономерности трансформации показателей, интегрирующих выручку и затраты (в виде характеристик уровня рентабельности или окупаемости затрат) от объёмов продаж. С учётом конкретной ситуации эти зависимости могут описываться различными моделями, в том числе, линейной, параболической, степенной или логарифмической.

Анализируемые закономерности исследуются с позиций отрасли или предприятия в целом. Условно-постоянные затраты, при сложившейся технологии производства практически стабильны (хотя при её изменении, значительном росте цен они могут увеличиваться), абсолютная величина условно-переменных затрат, по мере увеличения объёмов продаж непрерывно возрастает, чем и определяется увеличение размеров полной себестоимости.

При отмеченной ранее тенденции изменения цен, в конечном итоге проявляются три специфические фазы формирования и функционирования убыточного (или безубыточного) производства.

Сущность первой фазы заключается в низких уровнях интенсивности производства (как в расчёте на гектар или голову скота, так и в целом по отрасли или предприятию), подавляющем удельном весе постоянных затрат в полной себестоимости, очень высоких издержках в расчёте на единицу продукции. Даже при возможно большей цене такая производственная деятельность будет убыточна.

Особенности второй фазы экономического развития заключаются в последовательном переходе от минимальной до максимальной прибыльности. При увеличении объёмов продаж выявляется точка безубыточности, когда удельная себестоимость снижается до уровня цены. При последующем увеличении регулирующего фактора (размеров реализации продукции), зона прибыльности расширяется, уровень прибыли возрастает.

Специфика третьей фазы возможного развития отрасли, связанной с увеличением объёмов продаж, определяется спросом на конкретную продукцию и формирующейся, на этой основе, ценой. При стабильной цене зона прибыльности будет расширяться вследствие продолжающегося, хотя и замедленными темпами, снижения себестоимости продукции. Если же цены будут снижаться, то и размер прибыли, соответственно, тоже. В этом случае наблюдается точка кризисности производства, свидетельствующая, как правило, о перепроизводстве той или иной продукции в связи с насыщением рынка, падением спроса.

Не допустить третью фазу экономического развития, когда начинается и может расширяться зона убыточности, можно посредством стратегического видения и управления. Как правило, при этом может применяться ряд стандартных или индивидуальных стратегий, как порознь, так и комбинированно. Стратегия минимизации затрат, в том числе транзакционных издержек, осуществляется на основе мониторинга и управления полной себестоимостью. Возможен и другой вариант их экономии в рамках формирования корпоративных структур, одной из важных функций деятельности которых в АПК является передача аграрной продукции от сельскохозяйственных предприятий перерабатывающим с оценкой по себестоимости, с дальнейшим перерасчётом после реализации конечных продуктов питания.

Наряду с этим, могут применяться стратегии: концентрированного роста (на основе модернизации товара и укрепления его позиций на данном рынке); интегрированного роста (путём расширения рыночного пространства, завоевания новых рынков имеющимся товаром или его модификацией); вертикального роста (когда к имеющемуся производству присоединяются производства, связанные с ним технологическим процессом); диверсификации (для устойчивого ведения производства и стабильности финансовых потоков), сущность которой или в многопродуктовости, или замене имеющихся товаров новыми, или в дополнении новыми видами деятельности.

Аналитические группировки и корреляционно-регрессионный анализ деятельности сельскохозяйственных организаций степной зоны Кабардино-Балкарской республики за 2001–2005 гг., позволяют сделать ряд важных выводов.

Во-первых, судя по тенденциям развития взаимосвязанных экономических показателей, с позиций окупаемости затрат, интенсивность и размеры зернового производства приближаются к оптимальному значению, о чем свидетельствует близость в первой и второй группах удельных себестоимостей, вследствие чего рост рентабельности может быть обеспечен только при увеличении цен (что проблематично), а массы прибыли – большими объемами продаж.

Возможно дальнейшее увеличение размеров производства и реализации молока и подсолнечника (где удельная себестоимость резко снижается), но увеличение размеров подсолнечника ограничивается его четким оптимумом возделывания в полевых севооборотах (не чаще одного раза в семь лет).

Имеются значительные резервы по увеличению производства и реализации картофеля, овощей, плодов, мяса крупного рогатого скота и свиней, где наблюдается отчетливая тенденция снижения себестоимости единицы продукции по мере увеличения объемов продаж, с соответствующим выходом в прибыльную зону.

Зоны убыточности или прибыльности ведения отраслей сельского хозяйства определяются на основе сопоставления закономерностей изменения полной себестоимости и выручки при увеличении объемов продаж тех или иных видов продукции.

Расчеты показывают, что производство плодов становится выгодным при увеличении объемов реализации этой продукции свыше 400 тонн, то есть, при соответствующей технологии и возможной урожайности 10 т/га минимально-необходимая площадь плодоносящих насаждений составляет порядка 40 га.

Производство овощей в зоне становится рентабельным примерно на уровне объемов продаж 100 тонн этой продукции. При соответствующей технологии и орошении возможно получение 10 т/га урожайности овощных культур. Следовательно, минимально-необходимая площадь для ведения рентабельного овощеводства составляет порядка 10 га.

Гораздо ниже безубыточный уровень производства картофеля – порядка пятидесяти тонн, что при средней урожайности 10 т/га соответствует 5 га площадей.

Продукция свиноводства становится прибыльной примерно на уровне продаж 250 тонн этой продукции, а прибыльное молочное скотоводство начинается с объемов реализации порядка 500 тонн молока.

Наиболее сложное положение наблюдается при выращивании крупного рогатого скота, где прибыльная зона начинается с объемов продаж этой продукции порядка 400 тонн. Такой уровень предполагает ведение этой отрасли или в крупных специализированных предприятиях, или на межхозяйственной основе, или путем откорма молодняка хозяйствами населения по договорам с сельскохозяйственными организациями.

Таким образом, в сельском хозяйстве имеется принципиальная возможность прибыльного ведения всех отраслей, для чего требуется реализация стратегии концентрированного роста. Однако, этому препятствует, прежде всего, ограниченность денежных средств для увеличения объемов выпуска и продаж продукции всех отраслей до безубыточного уровня.

Кроме того, сокращение числа товарных отраслей, с целью сосредоточения средств на приоритетных точках роста, таит в себе другую угрозу, свойственную в настоящее время фермерским хозяйствам. Сущность её в специфике сельского хозяйства, где имеются отрасли двух типов. Одни из них не требуют земельной площади (например, птицеводство), или не предполагают технологической связи с другими (садоводство, виноградарство и т.д.). Такие отрасли могут развиваться изолированно с практически неограниченной концентрацией. Иная ситуация наблюдается по большинству аграрных отраслей, связанных между собой (севооборотом, кормами, органикой, технологией). Недоучёт этих связей, нарушение их пагубно сказывается на результатах и эффективности производства, плодородии почвы.

Таким образом, как многоотраслевое хозяйствование (по всем возможным в зоне отраслям), так и специализированное имеют меньшие возможности для эффективной, высокоприбыльной деятельности. Анализ и расчеты показывают, что оптимальным, в условиях сельскохозяйственных предприятий степной зоны КБР, является набор из семи-восьми товарных отраслей с наличием главной, дополнительных и сопутствующих, в зависимости от производственной направленности и специфики того или иного хозяйства.

АЙБАЗОВА А.А.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РЕШЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ В КАРАЧАЕВО-ЧЕРКЕССКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Анализ положения промышленного и сельскохозяйственного производства в республике позволяет утверждать, что состояние этих отраслей на сегодняшний день является неудовлетворительным, в большей степени это касается агропромышленного комплекса. Однако даже при таких низких объемах производства отрасли экономики оказывают негативное влияние на состояние окружающей среды в республике. Конечно, состояние экологии в КЧР является достаточно оптимистичным по сравнению с положением в отдельных регионах страны. Так, по предварительным подсчетам, в пределах России наиболее неблагоприятные экологические ситуации (острые и очень острые) в последние годы отмечались на площади около 2,5 млн. кв.км (15% всей территории). С учетом деградированных пастбищ эта величина может достигать 18–20%.

В пределах России насчитывается более десятка таких регионов, включая также приграничные ареалы – зоны аварии Чернобыльской АЭС, Северный Прикаспий и прибрежные зоны Черного и Азовского морей. К таким регионам относятся: Кольский полуостров, где острая экологическая ситуация сложилась вследствие высокой чувствительности северных экосистем к техногенным воздействиям, особенно к кислотным осадкам, образующимся в результате выбросов от предприятий цветной металлургии; Волжско-Окское междуречье с «пиком» загрязнения в Москве и кольцом окружающих ее промышленных центров; в Северном Прикаспии под воздействием деятельности Астраханского газового комплекса, приведшей к загрязнению атмосферы и вод, ухудшению режима Волго-Ахтубинской поймы; в Среднем Поволжье из-за высокой концентрации нефтедобывающей, нефтеперерабатывающей и нефтехимической промышленности; в Уральском регионе, где наблюдается самая экологически напряженная ситуация в стране, выделяясь повышенным уровнем заболеваемости, бедственным состоянием водоснабжения и загрязнением территории; в Кузнецком бассейне; в районе озера Байкал в результате влияния на него хозяйственной деятельности предприятий, расположенных на прилегающих к нему территориях; ареал вокруг Норильска, где наблюдается поражение лесов, тундры, разрушение ландшафта и загрязнение вод.

Это перечень одних из самых проблемных в экологическом плане регионов России. Однако, следует отметить, что практически во всех республиках, краях и областях могут быть

выделены собственные зоны экологического неблагополучия и бедствия. Автором предпринята попытка выявить такие зоны в Карачаево-Черкесской республике. При относительно благополучной, по сравнению с вышеперечисленными регионами, экологической обстановке и в КЧР существуют проблемы связанные с загрязнением окружающей природной среды под воздействием антропогенной деятельности человека.

Особенности экологической обстановки в районах Карачаево-Черкесской республики и связанные с ними экологические проблемы в основном обусловлены местными природными условиями, характером размещения предприятий промышленности, коммунального и сельского хозяйства, а также степенью их воздействия на окружающую среду.

Пространственное распределение производственного потенциала республики характеризуется неравномерностью. Промышленное производство сосредоточено в основном в двух районах – Прикубанском и Усть-Джегутинском, а также в г. Черкесске. В них расположены основные производственные предприятия КЧР и как следствие 87 % всей промышленной продукции производится здесь. Этот фактор негативным образом влияет на состояние окружающей природной среды в этих районах. Здесь наблюдаются самые высокие концентрации загрязняющих веществ в прилегающих территориях.

Этот факт подтверждают данные таблицы 1, в которой представлены выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух.

Таблица 1

Выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух от стационарных источников в разрезе районов за 2005 г.

Район	Количество предприятий	Количество загрязняющих веществ, тонн/год				Фактически уловленных в % к отходящим
		отходящих	уловленных и обезвреженных		выброшенных в атмосферу	
			всего	утилизировано		
Адыге-Хабльский	11	604	145	145	459	24
Зеленчукский	10	430	44	44	385	10
Карачаевский	6	285	158	158	128	55
г. Карачаевск	6	391	26	26	365	7
Малокарачаевский	8	29	0	0	29	0
Прикубанский	9	63	0	0	63	0
Урупский	9	357	87	87	271	24
Усть-Джегутинский	18	268978	258558	258558	10420	96
Хабезский	6	2084	1933	1811	151	93
г. Черкесск	39	2117	786	786	1331	37
КЧР	122	275338	261736	261615	13602	95

Динамика выбросов по районам показывает значительное уменьшение выбросов в атмосферу в 2005 г. в Усть-Джегутинском районе и г. Черкесске, что объясняется уменьшением объемов производства на предприятиях промышленности стройматериалов – ОАО «Кавказцемент», ЗАО «Известняк» и сокращением объемов производства на таких крупных предприятиях города Черкесска, как ОАО «ЧХПО», ОАО «Холодмаш», а также сокращением выработки тепла на котельных РГУП «Тепловые сети».

Серьезную обеспокоенность вызывает и состояние водных ресурсов республики. Водопотребление является одним из экологических факторов, активно влияющим на устойчивость экосистем. Ухудшение состояния водных ресурсов республики ощущается и за ее пределами, так как реки Карачаево-Черкесии обеспечивают поступление воды в два морских бассейна – Азово-Черноморский и Каспийский, а Большой Ставропольский канал, берущий начало в республике, является водной артерией, питающей водой Ставропольский и Краснодарский края.

Суммарный объем сброса загрязненных сточных вод в поверхностные водные объекты республики в 2005 г. увеличился на 1,8 % по сравнению с 2004 г. и составил 62,33 млн. м³. На-

ибольший объем сброса загрязненных сточных вод отмечен в г. Черкесске, его доля составляет 70 % от общего количества сброса сточных вод и главным объектом загрязнения является р. Кубань. Другие водные объекты КЧР также подвержены загрязнению: в Прикубанском районе происходит сброс сточных вод в р. Кума, в Адыге-Хабльском районе также в р. Кубань и р. М. Зеленчук, в Усть-Джегутинском районе – в р. Кубань и р. Джегута, в Урупском районе – в р. Уруп, в Зеленчукском районе – в р. Б. Зеленчук.

Состояние почвы и земельных ресурсов Карачаево-Черкесской республики на сегодняшний день также вызывает беспокойство. Данные агрохимического и эколого-токсикологического обследований, проведенных в последние годы ФГУ «Центр агрохимической службы «Карачаево-Черкесский», свидетельствуют о прогрессирующей деградации почвенного плодородия. Основной «вклад» в ухудшение состояния земельного фонда оказывает агропромышленный комплекс республики.

Одним из основных показателей почвенного плодородия является содержание в почве гумуса. На 01.01.2005 года средневзвешенное содержание гумуса на пашне составило 4,6%, сенокосах 5,4% (при норме 6-7%). По сравнению с 2000 годом этот показатель снизился в пахотных землях на 0,7 %, на сенокосах на 1,1 %. Такое содержание гумуса для большинства типов почв республики оценивается на грани критического. Следующий этап – прямая деградация. Площадь с низким содержанием гумуса на пашне по сравнению с 1990 г. увеличилась в 2 раза и составила 34 тыс. га (25,1 %). Увеличением площадей с низким содержанием гумуса идет в основном за счет наиболее высокоплодородных почв, площадь которых за этот же период уменьшилась в 3 раза и составила 12,3 тыс. га (9,1 %).

Основной причиной сложившегося критического состояния почвенного плодородия является отказ сельскохозяйственных товаропроизводителей от внесения удобрений полное прекращение работ по известкованию, гипсованию, внесению органических удобрений. Удобренная площадь минеральными удобрениями составили 19,4 тыс. га или 15,9 % к площади посева, органическими удобрено всего лишь – 35 га (0,03 %).

Таким образом, проведенный анализ влияния основных отраслей промышленности на состояние окружающей природной среды КЧР свидетельствует о существовании на территории республики серьезных проблем во всех природных сферах. Основными загрязнителями атмосферного воздуха являются автотранспорт, промышленность стройматериалов, химическая и нефтехимическая отрасли, электроэнергетика. Водные объекты республики на 80 % загрязняются жилищно-коммунальным хозяйством. Остальная доля стоков загрязняющих веществ в водные ресурсы приходится на нефтехимическую, химическую отрасли, а также на сельскохозяйственное производство Карачаево-Черкесии. Основную нагрузку на земельный фонд и почвы республики оказывает агропромышленный комплекс.

Вышеизложенные экологические проблемы, существующие в Карачаево-Черкесской республике, негативным образом сказываются в первую очередь на здоровье населения. Плохое состояние окружающей среды, как отмечают многие ученые, определяет примерно 20-30% заболеваемости населения и 50% онкологических заболеваний. Продолжительность здоровой жизни населения страны или отдельного региона служит наиболее информативным критерием состояния окружающей среды. На начало 2005 г. в России средняя продолжительность жизни мужчин составила 60,5 лет, женщин – 72,2 года, что является одним из самых низких показателей среди развитых стран.

Демографическая ситуация в Карачаево-Черкесской республике за последние годы, как и в целом по России, характеризуется ускорением сокращения численности постоянного населения. По оценке на 1 января 2006 года она составила 432,3 тыс. человек и уменьшилась на 2,2 тыс. человек против 1,3 тыс. человек 2004 года (таблица 2).

Превышение рождений над смертями отмечается на половине территорий: в Малокарачаевском (132 человека), Усть-Джегутинском (112 человек), Прикубанском (62 человека), Карачаевском (57 человек) и Хабезском (38 человек) районах. Долговременная и устойчивая естественная убыль наблюдается в Зеленчукском, Урупском районах и г. Черкесске, где зафиксированы максимальные ее значения – 194, 100 и 55 человек соответственно.

Показатели естественного движения населения КЧР

Показатели	человек		на 1000 населения	
	2004	2005	2004	2005
Родившихся	3936	3926	12,0	12,1
Умерших	3868	3922	11,8	12,1
в том числе детей в возрасте до 1 года	35	37	8,9	9,4
Естественный прирост (+), убыль (-)	+68	+4	+0,2	-

Число умерших по сравнению с аналогичным периодом прошлого года увеличилось на 54 человека (1,4 %), в том числе по таким основным классам причин смертности, как болезни системы кровообращения – на 177 человек (8,1%), инфекционные и паразитарные – на 6 человек (9,2 %).

Исходя из вышеизложенного необходимо отметить, что в качестве основных задач охраны окружающей среды в республике следует реализовать мероприятия, которые не требуют значительных капитальных вложений и затрат материальных средств, а именно:

- необходимо использовать экологические ограничения на хозяйственную деятельность, т.е. ввести на всех загрязняющих предприятиях различных форм собственности ограничения годовых выбросов, загрязняющих веществ по территориям и экосистемам с учетом их поэтапного снижения и доведения до нормативного уровня;
- обеспечить привлечение иностранных инвестиций в природоохранные проекты, переработку промышленных и бытовых отходов.

Анализ состояния окружающей среды, проведенный автором, показывает, что можно приостановить негативную тенденцию в экологии, для чего решить наиболее эффективные проблемы, связанные с сохранением окружающей среды и более рациональным использованием ресурсов. В исследуемой сфере проблем много, но мы рассмотрим наиболее приоритетные из них (рис. 1).



Рис. 1. Основные приоритеты экологической стабилизации в Карачаево-Черкесской республике

Первым шагом в решении экологических проблем является обеспечение экологической безопасности республики. Данная проблема оказывает огромное влияние не только на здоровье населения, но и на экономическое развитие отраслей народного хозяйства республики. Для решения данной проблемы необходимо внедрение новых экологически чистых ресурсосберегающих технологий, применение малоотходных производств в республике.

Следующей не менее важной проблемой является ликвидация экологического беспорядка в регионе, значительная часть которого, более 30–40%, приходится на последствия местной бесхозяйственности.

Обилие открытых мусоросборников, помоек, свалок приводит к резкому увеличению грызунов и бездомных животных, являющихся переносчиками инфекционных заболеваний.

Города и районы республики буквально «обросли» бессистемной застройкой магазинов, ларьков, гаражей, сараев, самопроизвольными свалками бытовых и промышленных отходов. Около многих магазинов круглосуточно горят костры, на которых сжигают тару, отходы, отравляя воздух. До 60–70% всех загрязнений в городах и крупных населенных пунктах республики приходится на долю автотранспорта. Исходя из вышеизложенного можно сказать, что загрязнение окружающей среды вышло из-под контроля государственных природоохранных и санитарно-эпидемиологических организаций республики. Для устранения экологического беспорядка в республике необходимо наладить и активизировать деятельность городских и районных комитетов по охране окружающей среды и служб охраны природы.

Достаточно серьезной проблемой на данный момент является экологическое воспитание населения. Люди не осознают приближающейся экологической катастрофы, поскольку уровень экологической культуры предельно низок и потому они столь безучастны к охране окружающей среды. Наряду с государственными организациями вопросами охраны окружающей природной среды занимаются и ряд общественных организаций республики. Наиболее крупной из них является республиканское отделение Всероссийского общества охраны природы, куда входят две городские и семь районных организаций. Республиканское отделение Всероссийского общества охраны природы свою работу в основном направляет на экологическое воспитание населения и, особенно, подрастающего поколения.

Главные задачи оптимизации вытекают из сущности экологии, поскольку экология это не только наука об охране природы и других ценностей, но и наука о взаимоотношениях организмов с окружающей средой и главной ее задачей является оптимизация данных отношений путем охраны природных условий его существования. Все мероприятия по экологической оптимизации Карачаево-Черкесии должны предприниматься для улучшения условий существования людей. В связи с этим необходимо отметить такую проблему, как разработка государственной экологической программы. Основой экологической политики Правительства, министерств и ведомств Карачаево-Черкесской Республики являются целевые и комплексные экологические программы. В рамках этих программ Правительством КЧР был принят Указ Главы Карачаево-Черкесской республики от 10.10.96 г. «О мерах по осуществлению 1 этапа Концепции перехода Карачаево-Черкесской республики к устойчивому развитию», «Мероприятия по оздоровлению экологической обстановки в Карачаево-Черкесской республике на 1996–2005 г.г.».

Контроль за состоянием окружающей среды обитания человека не требует капитальных вложений – необходима слаженная совместная работа экологической службы в городе и на предприятии, а также служб санитарно-эпидемстанции и здравоохранения. К сожалению, такую работу по оценке состояния окружающей среды проводят не на всех предприятиях республики. Необходимо добиваться, чтобы во всех экологически загрязненных цехах были организованы общественные комиссии по экологии, которые совместно с администрацией выявляли бы все существующие источники загрязнения окружающей среды и разрабатывали конкретные мероприятия по устранению этих источников. Общественное экологическое движение необходимо организовать таким образом, чтобы население принимало активное участие в разработке и внедрении экологических программ для всех сфер его обитания.

В условиях перехода к рыночной экономике в Карачаево-Черкесии очень актуальна проблема опасности потерь и расхищения природных ресурсов, поскольку их использование, то есть вырубка леса, добыча богатства недр и вывоз их предпринимателями за пределы республики, стало более интенсивным при ослаблении государственного регулирования этого процесса. Предприниматели и коммерсанты на территории Карачаево-Черкесии стремятся получить прибыль как можно быстрее, что зачастую делается за счет хищнического использования лесов, земли, растительного и животного мира, богатств недр.

Несмотря на работу по улучшению экологической обстановки в городах и районах Карачаево-Черкесской республики, на сегодняшний день серьезной проблемой является несовер-

шенство государственного управления в области охраны окружающей среды и природопользования, на что указывает тот факт, что 60–70% экспертов в республике считают имеющиеся региональные природоохранные службы неэффективными влияющими на экологическую обстановку.

О несовершенстве и малой ответственности государственных служб в центре и на местах в деле охраны окружающей среды свидетельствует тот факт, что государственные концепции, программы и планы, разрабатываемые правительством и Минприроды России, а также мероприятия, разрабатываемые местными структурами управления, реализуются слабо, что подтверждается неудовлетворительным использованием выделяемых капитальных вложений на природоохранные мероприятия.

Для экологизации хозяйственного комплекса и перехода к устойчивому развитию социо-эколого-экономической системы Карачаево-Черкесской республики основные усилия следует сконцентрировать: на завершении создания унифицированной системы нормативно-правового обеспечения; на реализации государственной политики в области природопользования; на переходе к управлению и регулированию природопользования на основе разграничения государственной собственности на природные ресурсы между центром и субъектами; на развитии (реформировании) системы налогообложения в сфере природопользования с преимущественным замещением акцизов рентными платежами; внедрение системы страхования и аудита в практику природопользования; введение территориальных комплексных кадастров природных ресурсов; на создании единой унифицированной информационно-аналитической и учетно-статистической системы по природным ресурсам, а также на осуществлении всего перечня технологических и научно-технических мероприятий, снижающих уровень техногенной нагрузки на состояние окружающей природной среды социо-эколого-экономической системы региона.

Представленные меры позволят, по мнению автора, стабилизировать экологическую ситуацию в Карачаево-Черкесской республике, что в свою очередь окажет благотворное влияние на состояние социальной и экономической подсистем региона.

АНДРИЯНОВА А.А.

ФАКТОРЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ И БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Масштабы банковской системы, структура активов и обязательств банков и их участие в инвестиционном процессе во многом определяют степень влияния банковского сектора региона на экономику. Региональные показатели банковской активности и концентрации банковского капитала в значительной степени определяют перспективы развития регионов, создавая предпосылки для инвестиционной деятельности и повышения уровня жизни населения.

Дальнейшее развитие банковской деятельности в регионах, как нам представляется, необходимо осуществлять в виде совокупности различных по величине и видам предоставляемых услуг кредитных организаций. Где должно быть место и для крупных универсальных банков, и для филиалов иногородних банков, и для филиалов иностранных финансовых институтов и, конечно, для небольших региональных банковских и небанковских кредитных организаций, обслуживающих большинство коммерческих структур и физических лиц.

На наш взгляд, с целью обоснования мер по повышению эффективности взаимодействия банковской системы и реального сектора экономики нужно учитывать три группы факторов: макроэкономические, организационно-правовые и структурные, социально-психологические.

Основное влияние оказывают макроэкономические факторы. Характерной чертой развития реального сектора экономики является его разбалансированность, выразившаяся в автономизации процессов воспроизводства в добывающем и обрабатывающем секторах, деиндустриализации производства и повышении зависимости от внешних рынков. Подобное положение не имеет внутренних предпосылок для развития и, соответственно, не создает

условий перераспределения сбережений из финансового сектора в реальный сектор экономики.

Сложное финансовое состояние предприятий производственного сектора не позволяет им привлекать заемные средства. По оценкам экспертов коэффициент текущей ликвидности основных отраслей экономики не превышает 100% (устойчивым считается такое состояние платежеспособности, при котором данный коэффициент выше 200%). Результатом этого является с одной стороны, отсутствие у предприятий возможности привлечения средств инвесторов на рынке ценных бумаг в связи с не обеспечением приемлемого уровня их доходности, а с другой стороны, это резко повышает риски кредитования реального сектора, фактически блокируя возможность привлечения ресурсов кредитной системы.

Значительный разрыв доходности в финансовом и реальном секторах экономики в течение длительного времени привел к фактической независимости первого от второго. В результате банковская система получила не только возможность автономного развития, но и условия для «откачки» значительной части средств предприятий.

Снижение возможностей получения доходов от основной деятельности в реальном секторе стимулировало предприятия к переориентации на активизацию операций с имуществом, выход на спекулятивные финансовые рынки и другую не основную деятельность. Это, с одной стороны, еще больше подрывало процесс воспроизводства основного капитала в производственной сфере за счет внутренних источников финансирования, а с другой стороны, способствовало вовлечению в эти непроизводительные операции даже тех минимальных ресурсов, которые направлялись в реальный сектор кредитными учреждениями.

Ещё одним сдерживающим фактором является тот факт, что, обладая высоким интеллектуальным потенциалом, Россия практически не вовлекала его в хозяйственный оборот. Поэтому важнейшими критериями при проведении политики импортозамещения стали концентрация в национальном хозяйстве технологических потоков, идущих извне, создание информационного поля. В условиях, когда конкурентоспособность страны на мировых рынках в меньшей степени основывается на традиционных факторах и в большей мере – на тех видах деятельности, опорой которых служат знания, получает широкое распространение практика поддержки правительством не только фундаментальных исследований, но и НИОКР и даже внедрение нововведений в промышленности. В отличие от зарубежной практики российские кредитные организации не стремятся кредитовать инновационные разработки, считая их «лишней головной болью». Кроме того, отсутствие реальной государственной поддержки инновационных разработок укрепляет уверенность коммерческих банков в высокорискованности и малоприбыльности последних.

Обращая внимание на организационно-правовые и структурные факторы, прежде всего, следует отметить отставание реального процесса институциональных преобразований в производственном секторе, слабую их увязку с развитием финансовых институтов. Если централизованная банковская система была практически разрушена, и вновь формирующиеся кредитные организации вынуждены были ориентироваться на рыночные условия и механизмы воспроизводства, то в производственном секторе экономики разрушение прежних организационных структур, обеспечивающих хозяйственные взаимосвязи, не сопровождалось адекватной заменой их рыночными институтами. Промышленные предприятия оказались не готовыми самостоятельно работать на рынке, не могли составить перспективный инвестиционный проект и, в итоге, стали попадать в зависимость от крупных банков.

Инвестиционные фонды, созданные первоначально для реализации стратегии ваучерной приватизации, были обречены на вымирание из-за отсутствия базы для эффективных вложений приватизационных чеков или даже привлеченных денежных средств населения. Кроме того, отсутствие законодательной базы породило откровенное мошенничество в этих структурах. Паевые инвестиционные фонды, пришедшие на смену чековым, также не в состоянии были конкурировать с банками в привлечении денежных средств населения в связи с существующей системой налогообложения, делающей вложения в паевые инвестиционные фонды менее привлекательными, чем банковские депозиты. Кроме того, сказывается тотальное недоверие вкладчиков к инвестиционным фондам.

Сохраняется «непрозрачность» структуры собственности в рамках финансово-промышленных групп. Законодательная не проработанность вопроса о взаимной ответственности

субъектов кредитных отношений: отсутствие механизма правовых гарантий кредиторов, как банков, так и вкладчиков, по своевременному возврату денежных средств. Поскольку, на наш взгляд, Федеральный закон «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» является лишь первым шагом на пути решения этой проблемы.

Вместе с тем существующая в настоящее время некоторая обособленность банковской деятельности от реальной экономики сдерживает развитие отраслей реального сектора экономики. Только возможные коренные изменения характера связей банков с реальным сектором станут решающим условием оздоровления и дальнейшего развития экономики: укрепления самой банковской системы. Имеется в виду не только наращивание объемных показателей, но, прежде всего рациональный выбор банками конкретных партнеров и финансируемых проектов в регионах.

Недостаточная эффективность действующей системы кредитных вложений в жизненно важные отрасли региональной экономики делает целесообразным, на наш взгляд, расширение участия государства и крупнейших кредитных организаций России в капитале региональных банков.

В этом отношении особую роль играет процентная политика. Она должна быть такой, чтобы кредиты были экономически выгодны как для банков, так и для заемщиков. Возможности Банка России в регулировании процентных ставок коммерческих банков ограничены существующим банковским законодательством. В целом меры по регулированию денежного предложения и процентная политика Банка России направлены на формирование в перспективе более реальных процентных ставок кредитных организаций, работающих на региональном рынке банковских продуктов и услуг.

Социально-психологические факторы, воздействующие на повышение эффективности взаимодействия реального сектора и банковской системы на наш взгляд, заключаются в следующем:

- со стороны реального сектора – в массовом акционировании предприятий в условиях фактического отсутствия организованного рынка ценных бумаг и навыков работы с ними практически блокировало использование этой формы привлечения инвестиций в производство, породило отношение к корпоративным акциям как исключительно спекулятивному инструменту личного обогащения;
- со стороны населения – недоверие к частным финансово-кредитным структурам; низкий уровень жизни основной массы населения; традиционно высокий потенциал доверия к государственным кредитным структурам;
- со стороны коммерческих банков – этап первоначального накопления банковского капитала сформировал определенный стереотип поведения и выбора приоритетов в соответствии со складывающимися понятиями выгоды: финансово-спекулятивные операции, торгово-посреднические операции, приобретение контроля над сырьевыми экспортно-ориентированными отраслями.

Для активизации взаимодействия реального и банковского секторов на современном этапе необходимо:

Со стороны государства – разработка четкой стратегии структурной политики, определяющей приоритеты экономического развития и обеспечивающей поддержку кредитных институтов направляющих ресурсы, особенно долгосрочные, в данные отрасли:

- оптимизация денежно-кредитной политики;
- стимулирование развития рынка ценных бумаг;
- участие государства в инвестиционном процессе в виде покупки акций инвестиционных банков. Чисто государственные инвестиционные банки создавать на наш взгляд, не целесообразно в силу того, что, во-первых, государственные структуры, как правило, более инерционны, чем частные, во-вторых, государством уже созданы Россельхозбанк, Российский банк развития (РБР), а также Банк Развития, целью деятельности которых является активизация инвестиционного процесса. В-третьих, всегда может появиться соблазн при отсутствии отработанной законодательной базы использовать государственные средства не по назначению. Создание частных инвестиционных банков представляется нецелесообразным в силу особенностей менталитета, доверия к государственным структурам. Очевидно, наиболее перспективным в современных условиях

является создание инвестиционных банков на основе смешенной формы собственности. На наш взгляд, де-факто, такой банк существует – это Сберегательный банк РФ, который, однако, по законодательству является универсальным коммерческим банком. При условии законодательного закрепления за СБ РФ статуса инвестиционного по нашему мнению дало бы Банку новый импульс развития;

- разработка законодательной базы, гарантирующей права кредиторов. В качестве кредиторов следует подразумевать не только коммерческие банки, кредитующие производство и частных лиц, но и вкладчиков банков, являющихся кредиторами для последних;
- введение объектов интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот, в том числе в финансово-кредитный;
- поддержка государства (в лице Банка России) создания региональных банков (банковской группы), способных выдавать крупные синдицированные кредиты реальному сектору;
- создание благоприятных условий для развития небанковского сектора в виде частных пенсионных фондов, инвестиционных фондов и других;
- формирование системы индексной оценки предметов залога (недвижимости) в зависимости от территориальной принадлежности;
- целевое программирование и привлечение кредитных организаций к финансированию целевых программ на льготных условиях.

Со стороны коммерческих банков:

- совершенствование банковского менеджмента и риск-менеджмента;
- формирование системы мониторинга целевого использования кредита заемщиком;
- развитие нетрадиционных банковских операций;
- разработка единой комплексной методики оценки кредитоспособности заемщика; образование на территории регионов кредитных агентств, оценивающих деятельность реального сектора как потенциально заемщика и предоставляющих подобную информацию на платной основе кредитным организациям;
- разумная кадровая политика, обеспечивающая приток в кредитные организации профессионалов высокого уровня, способных оценить предлагаемые инвестиционные и инновационные проекты.

Со стороны предприятий необходимо:

- внедрение на российских предприятиях сертифицированных систем качества международного образца, что позволит кредитным организациям ориентироваться, настолько конкурентоспособно данное предприятие;
- стремление к созданию устойчивой связи с коммерческими банками на основе цивилизованных кредитных отношений.

Развитие банковской системы России неразрывно связано с жизнью страны, происходящими в ней экономическими и социально-политическими изменениями. С каждым годом становится все более широким спектр банковских операций, возрастает значимость банковской системы в экономике, и, следовательно – ответственность банков перед обществом и государством.

В апреле 2005 года Правительством РФ совместно с Банком России была принята «Стратегия развития банковского сектора на период до 2008 года». Этот документ определил основное направление движения российской банковской системы на ближайшие несколько лет, поставил серьезные задачи. В первую очередь они касаются усиления роли банков в обеспечении экономического роста, реализации целевых программ социально-экономического развития страны, повышения устойчивости и эффективности

функционирования банковского сектора. Стратегия развития предполагает сохранение тенденции к росту банковских рынков темпами, опережающими темпы роста ВВП, выделяя в качестве ориентиров показатели наиболее успешных стран с переходной экономикой. «Сравнительный анализ России с другими странами по основным макроэкономическим показателям свидетельствует, что по отношению объема банковских рынков к ВВП мы существенно отстаем и от развитых стран и от стран Восточной Европы» [1, с. 3].

С увеличением масштабов российской банковской системы должна возрастать и отдача от ее деятельности, нацеленной на обеспечение роста производства и поддержание структурной

перестройки экономики страны, на повышение благосостояния и качество жизни граждан России. В связи с этим чрезвычайно важным становится участие банков в реализации приоритетных национальных проектов, направленных на качественное улучшение ситуации в сфере здравоохранения и образования, развития агропромышленного комплекса и жилищного строительства.

Одним из противоречий рыночного способа организации производства является то, что одновременно существуют экономические единицы, как располагающие временно свободными финансовыми ресурсами, так и испытывающие потребность в дополнительных средствах. Это противоречие разрешается на финансовом рынке, составной частью которого являются сбережения.

Как известно, странам с экономическим ростом присущи высокие значения валовых сбережений (сбережения домашних хозяйств, корпораций и государства), которые показывают потенциально возможный объем национальных инвестиций. Анализ сбережений на всех уровнях экономических отношений имеет значение потому, что свидетельствует об инвестиционном потенциале (базе), размер сберегаемых активов связан с кредитным потенциалом страны.

В странах с развитыми рыночными отношениями основным источником инвестиционной базы экономики являются сбережения домашних хозяйств. В России же наблюдается уникальная картина, где при высокой норме сбережений для экономики в целом в секторе домашних хозяйств они крайне незначительны. Сегодня наметилась интересная тенденция к изменению сберегательного поведения населения страны – склонность к сбережениям снижается на фоне растущего спроса на приобретение товаров и услуг в кредит. Если раньше, планируя приобретение товаров длительного пользования, люди ориентировались скорее на накопление средств, то теперь начинают играть роль характерные для рыночных условий зависимости между ставками процентов по сбережениям и кредитам, с одной стороны, и инфляцией и ценой товара – с другой. И, следовательно, из-за снижения объемов сбережений физические лица, получившие кредит в банке, не рассчитав этого, приносят банку огромные убытки, увеличивая тем самым удельный вес просроченной задолженности в общей сумме ссудной задолженности.

Но, тем не менее, по нашему мнению, кредитование является одним из приоритетных направлений деятельности банка. В настоящее время отечественные банки считают потребительское кредитование, то есть кредитование физических лиц, наиболее быстроразвивающимся и перспективным сегментом ритейлового (розничного) рынка, а ежегодно, начиная с 2001 года, увеличение его объемов почти в два раза – наиболее значимой тенденцией развития банковского сектора последних лет.

На протяжении последних лет Сбербанк России, в том числе и Северо-Осетинское отделение СБ № 8632, стабильно укрепляет позиции на рынке потребительского кредитования. В России к потребительским ссудам относят любые виды ссуд, предоставляемых населению, в том числе ссуды на приобретение товаров длительного пользования, ипотечные ссуды, ссуды на неотложные нужды и пр. В отличие от российской трактовки потребительские ссуды в западной банковской практике определяют несколько иначе, а именно: потребительскими называют ссуды, предоставляемые частным заемщикам для приобретения потребительских товаров и оплаты соответствующих услуг.

Таким образом, следует отметить, что система кредитования физических лиц в России включает в себя тот же перечень кредитов, который относят и к потребительскому кредитованию.

Следовательно, в условиях устойчивого роста спроса на розничные кредитные услуги Сбербанком России проводится гибкая политика, расширяющая границы присутствия и подтверждающая верность интересам клиента. Сегодня главное для Сбербанка – повышение качества обслуживания, обеспечение индивидуального подхода к нему, в том числе посредством разнообразия кредитных механизмов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Казьмин А.И. Банковская система и Сбербанк России: новые вызовы и импульсы роста // Деньги и кредит. 2006. № 10.

МОДЕЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ФРАНЧАЙЗИНГОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РОССИЙСКОМ ГОСТИНИЧНОМ БИЗНЕСЕ

Сегодня все воспринимают туризм как самый массовый феномен XX века, как одно из самых ярких явлений нашего времени, которое реально проникает во все сферы нашей жизни. Туризм стал одним из важнейших факторов экономики. Сегодня это понятие намного шире и представляет собой совокупность отношений и единство связей и явлений, которые сопровождают человека в путешествиях. Это динамичное, развивающееся, ориентированное на потребителя явление. Всемирный совет по туризму и путешествиям указал на следующие характеристики современной гостиничной индустрии:

- крупнейшая индустрия мира, имеющая примерно \$4 трлн. оборотного капитала;
- ведущий производитель промышленной продукции, чей вклад в валовой национальный продукт составляет 7%;
- ведущий налогоплательщик;
- работодатель 250 млн. людей;
- самая быстроразвивающаяся отрасль мировой экономики.

Одним из направлений туристской деятельности является решение вопросов, связанных с обеспечением туристов средствами размещения. Сегодня мировая сеть отелей может удовлетворить любой вкус.

В русле глобализации мировой экономики происходит глобализация туристических рынков, гостиничных услуг и, естественно, появляются глобальные производители. Такой масштаб доступен не каждой компании. Необходимы огромные финансовые средства, правильно выбранная стратегия ведения бизнеса, а также скоординированное функционирование тактической деятельности компании, основное ядро которой занимает маркетинговая деятельность на зарубежных рынках.

Глобализация и концентрация гостиничного бизнеса проявляются в создании крупных корпораций и гостиничных цепей, широко использующих франчайзинговую концепцию развития бизнеса. Такой подход позволяет гостиничным предприятиям перегруппироваться и привлечь дополнительные ресурсы для развития своего бизнеса. По данным ВТО, всего в мире действуют 16 млн. гостиниц, причем 20% из них относятся к гостиничным сетям.

Наиболее часто и широко применяемой стратегией роста гостиничных компаний в мире является использование франчайзинговых отношений. Их базовый принцип – это использование имиджа торговой марки для продвижения гостиничного продукта на внутреннем и зарубежном рынках. Это предполагает качественно новую ступень в развитии гостиничного предложения, возникающую, как и любое качественное изменение, на базе существующего количественного роста.

Глобальный характер мировой экономики предопределяет глобальный характер гостиничного франчайзинга: сети, перерастающие во франчайзинговые каналы. Гостиничный франчайзинг потенциально глобален. Помимо традиционных сфер расширения сетей в международный отельный бизнес, причем во все его направления, внедряются новые методы и способы ведения и расширения существующего бизнеса.

Специалисты гостиничных сетей выделяют два их основных типа. Во-первых, это внутренняя, «функционально-техническая» сеть, связанная с процедурами, процессами, едиными системами информационного взаимодействия между отелями одного и того же бренда. Во-вторых, это внешняя сеть, объединяющая всех сетевых партнеров, в том числе партнеров, представляющих другие бренды в рамках портфеля брендов сети. Основными признаками гостиничных предприятий, работающих в рамках франчайзинговых отношений являются:

- формальные элементы, обеспечивающие узнаваемость объектов, включенных в цепь, их визуальное единство;
- общность структурных элементов, из которых состоят объединяемые отели, а также уровень предполагаемого комфорта и обслуживания;

- единая стратегия функционирования, предполагающая стандартизацию основных процедур обслуживания, маркетинга и продаж, за счет чего достигается одинаковый качественный уровень работы всех объектов цепи;
- наличие специфической структурной надстройки над базисным элементом, состоящим из отдельных гостиниц.

Глобальный масштаб применения франчайзинга в гостиничном бизнесе обусловлен самим предметом франшизы – нематериальными активами. Бренды и концепции ведения бизнеса являются основными нематериальными активами, передаваемыми по условиям франчайзингового соглашения. Передача концепции ведения бизнеса, раскрытие торговых секретов носит исключительно внутрисетевой характер, оставаясь воплощенной только непосредственно между франчайзером и франчайзи. Что касается отельных брендов, то они имеют свое “внешнее” проявление. Для потребителей туристских услуг самое главное – ценность бренда. Построение франчайзинговых сетей и глобальных каналов связано, в том числе, и с переносом на новые туристские рынки брендов, торговых марок отелей-франчайзеров, в результате чего можно говорить о глобализации брендов. Если бренд гостиничной цепи признан, т. е. имеет определенную ценность в глазах потребителей, то, следовательно, будет являться определенной гарантией качества потребляемых услуг.

Схема франчайзинга в области гостиничного бизнеса популярна во всем мире. Для правообладателя торговой марки такой договор – одна из стратегий развития бизнеса, позволяющая быстро расширить сеть при условии соблюдения всех операционных и сервисных стандартов.

Но и у этой схемы есть свои минусы. Недостатком договора франчайзинга можно назвать необходимость неукоснительного соблюдения стандартов проектирования, оснащения, открытия и эксплуатации отеля, что повышает общие затраты гостиничного проекта. А также достаточно высокие комиссионные, которые выплачиваются правообладателю торговой марки, хотя при правильном ведении переговоров их базовые показатели могут быть снижены. Кроме того, существует вероятность снижения качества обслуживания клиентов, в результате чего корпоративные стандарты качества будут нарушены.

Несмотря на трудное становление рыночных отношений в России, за последние годы открылось немало отелей. Новые предприятия создаются, но через некоторое время часть из них не выдерживает конкуренции и выходит из бизнеса. Конкуренция – сильный стимул для улучшения работы гостиницы.

Тем не менее, несмотря на то, что схема франчайзинга в области гостиничного бизнеса популярна во всем мире, говорить об экспансии этого вида бизнеса в России пока не приходится. Российский туристический рынок еще далек от западных стандартов, поэтому многие гостиничные операторы не склонны доверять российским партнерам управление собственными брендами.

Бурное развитие этого бизнеса в России останавливает неразвитость рынка, на котором еще не сформировалось достаточное количество профессиональных управляющих. Для западных мировых сетей, которые боятся потерять контроль над качеством предоставляемых услуг, российский рынок слишком рискован. Для них гораздо выгоднее управлять чужой собственностью и сдавать «в аренду» свое имя.

В современных условиях России применение франчайзинга в сфере гостиничных услуг принесет с собой два главных преимущества для экономики отрасли, страны или региона:

- позволит быстро внедрить передовые технологии, системы управления и обучить им персонал;
- привлечет инвестиции, в том числе иностранные.

На сегодняшний день остро встает вопрос о создании национальных российских гостиничных цепей, о наработке своих гостиничных брендов, и, конечно, о создании профессиональных управляющих компаний, которые смогли бы предложить владельцам гостиниц внешнее управление. Все это создало бы мощный импульс к развитию гостиничной отрасли в России, включая все её регионы.

Пока еще невозможно сказать, что созданы полноценные гостиничные цепи. Далеко не у всех управляющих компаний есть четкие внутренние концепции на внешнее управление, свои внутренние стандарты качества предоставляемых услуг, стандарты обслуживания, стан-

дарты на все технологические процессы, стандарты контроля, стандарты подготовки кадров и другие внутрисетевые стандарты. Тем более, невозможно пока говорить о раскрученности торговых марок, их пока знают только специалисты отрасли, и лишь в малой степени – потребители гостиничных услуг.

Посторонние собственных франчайзинговых систем позволит российским гостиничным компаниям, выбирающим оптимальную стратегию развития, решить сразу несколько актуальных проблем, связанных с:

- привлечением финансового капитала;
- поиском партнеров;
- конкуренцией со стороны региональных отелей;
- увеличением стоимости бизнеса;
- получением дополнительного дохода.

ЛИТЕРАТУРА

1. Лебедев И.В. Франчайзинг по-русски. Мифы и реальность. СПб.: Вектор, 2006.
2. Лесник А.Л. Франчайзинг в индустрии гостеприимства. М.: АС Плюс, 2003.
3. Мендельсон М. Руководство по франчайзингу. М.: Соваминко, 1995.
4. Мюррей Я. Франчайзинг. СПб.: Питер, 2004.
5. Стажкова М.М. Договор франчайзинга: правовые основы, учёт и налоги. М.: Налог Инфо, 2007.
6. Франчайзинг. Интегрированные формы организации бизнеса / Под ред. Д.Н. Землякова, М.О. Макашева. М.: Юнити-Дана, 2003.

БАДМАЕВ С.В.

ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ ИННОВАЦИОННО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ

Государственная политика развития промышленности может быть эффективной только при условии, если она совпадает с идеологией и мотивами деятельности самих хозяйствующих субъектов. Очевидно, что формирование промышленной политики невозможно без установления взаимосвязей между субъектами и требует создания или изменения институтов, определяющих права экономических агентов и формирующих стимулы их экономически активного поведения. Одной из форм объединений, позволяющих согласовать противоречивые интересы хозяйствующих субъектов, являются промышленные кластеры.

Преимущества кластеров заключаются в следующем [1, с. 27]:

- концентрация соперников, их покупателей и поставщиков способствует росту эффективной специализации производства;
- кластерный подход позволяет вести диалог между представителями предпринимательского сектора и государства, стимулирует создание новых форм объединения знаний;
- будучи общепринятым в наиболее развитых промышленных странах, способствует достижению большего взаимопонимания с лидерами мирового бизнеса.

В экономической литературе имеется значительное количество определений кластера, являющегося основой кластерной теории экономического развития. Так, М. Портер понимает под кластером группу географически соседствующих взаимосвязанных компаний (поставщики, производители и др.) и связанных с ними организаций (образовательные заведения, органы государственного управления, инфраструктурные компании), действующих в определенной сфере и дополняющих друг друга [1, с. 27].

Т.В. Цихан выделяет три широких определения кластеров, каждое из которых подчеркивает основную черту его функционирования. Это:

- регионально ограниченные формы экономической активности внутри родственных секторов, обычно привязанные к тем или иным учреждениям (НИИ, университетам и т.д.);

- вертикальные производственные цепочки; довольно узко определенные секторы, в которых смежные этапы производственного процесса (например, цепочка «поставщик – производитель – сбытовик – клиент»);
- отрасли промышленности, определенные на высоком уровне агрегации (например, «химический кластер») или совокупности секторов на еще более высоком уровне агрегации (например, «агропромышленный кластер») [1, с. 28].

Выделить следующие сущностные признаки кластера:

- наличие лидирующих фирм, способных иметь существенную долю на внутреннем и внешнем рынке, дополненных специализированными обслуживающими организациями;
- концентрация участников кластера на ограниченной территории, представляющей уникальные преимущества;
- взаимодействие участников кластера между собой с целью выпуска продукции, конкурентоспособной на внутреннем и внешнем рынках;
- наличие конкуренции между участниками кластера;
- ускоренное распространение новшеств за счет развитой сети передачи информации.

Таким образом, кластерный подход – это основа конструктивного диалога между представителями предпринимательского сектора и органами власти по проблемам развития науки и производства, привлечения инвестиций, обеспечения необходимых мер по их решению. Ключевым фактором успеха при разработке и реализации стратегий развития кластеров являются: 1) формирование социально-ответственной позиции лидеров бизнеса; 2) развитие партнерских отношений среди различных предпринимательских групп, а основным инструментом их реализации – рамочные соглашения.

В каждой стране, имеющей конкурентоспособные кластеры, при их формировании и развитии учитывались специфические социально-экономические, географические, политические особенности территорий. В этой связи при оценке возможности использования кластерного подхода в регионах России необходимо выделить позитивные и негативные факторы для его внедрения. Позитивными факторами для развития кластеров в России являются:

- наличие большого опыта в формировании и развитии территориально-производственных комплексов и различных форм кооперации;
 - высокий уровень интеллектуального потенциала;
 - развитость технологической инфраструктуры и технологическая культура и др.;
- Факторами, сдерживающими развитие кластеров, предстают:
- слабые связи между научно-исследовательскими институтами и бизнесом;
 - несоответствие образовательных программ образовательных учреждений потребностям кластеров;
 - низкое качество бизнес-климата и низкая эффективность отраслевых ассоциаций;
 - недостаточно высокий уровень доверия между представителями бизнеса, науки, власти и др.

Таким образом, формирование промышленного кластера позволит восстановить нарушенные взаимосвязи между хозяйствующими субъектами, а также послужит основой разработки эффективной модели инновационно-промышленной политики.

В интересах развития инновационной экономики государство должно выработать и реализовать соответствующую стратегию, которая была бы направлена на содействие структурным преобразованиям в экономике в сторону преодоления экспортно-сырьевой зависимости. Одним из способов обеспечения эффективного взаимодействия субъектов промышленной политики является также создание национальной инновационной системы. Первичными элементами национальной инновационной системы служат предприятия, научно-исследовательские организации, высшие учебные заведения, отдельные ученые и изобретатели. Двигателем системы являются предприятия (при условии, что они имеют достаточно мощные стимулы к выживанию в конкурентной борьбе). Для эффективной деятельности предприятий, стремящихся к развитию производства за счет инноваций, необходимо создание адекватных рамочных условий: информаци-

онной системы, защита интеллектуальной собственности, обеспечение доступа к финансовым ресурсам и др.

Прежде чем представить модель инновационно-промышленной политики, обозначим ключевые интересы хозяйствующих субъектов (См.рис.1).

Анализируя предложенную схему, можно отметить, что в производстве конкурентоспособной продукции и развитии наукоемких отраслей заинтересованы и государство, и предпринимательский сектор, и научно-исследовательские организации. Финансово-кредитным учреждениям в этой системе взаимодействия необходима поддержка со стороны государства в форме предоставления гарантий, защиты вложенных средств, минимизации рисков в процессе инновационно-инвестиционной деятельности.

Общую схему мероприятий по формированию инновационно-промышленной политики можно обозначить следующим образом:

- необходимо заметное усиление роли государства не только как организатора и координатора, но и как источника финансирования НИОКР;
- создание делового климата, при котором сможет благоприятно развиваться научная и инновационная активность отечественных производителей;
- поощрение развития и коммерциализации итогов научно-исследовательской и инновационной деятельности;
- содействие интеграции науки, образования, производства и рынка;
- совершенствование контрактной системы финансирования науки;
- формирование полноценной макроэкономической инфраструктуры для деятельности всех субъектов;
- активная поддержка экспорта наукоемкой продукции отечественных производителей;
- координация инновационного развития регионов;
- создание системы определения научно-технических приоритетов страны;
- организация комплексов (холдингов, корпораций, консорциумов, бизнес-групп), охватывающих всю цепочку выпуска продукта: от научной разработки, проектирования через производство к сбыту, сервисному обслуживанию и утилизации;
- переход к новому уровню сотрудничества между государством и бизнесом, в том числе в виде заключения «отраслевых соглашений»;
- совершенствование институциональной среды.

На основе всего вышеизложенного можно представить модель взаимодействия субъектов хозяйствования в процессе формирования и реализации инновационно-промышленной политики (См.рис.2). Модель - «сумма, или «система», наших понятий и связей, которые мы устанавливаем между ними» [3, с. 737]. Кроме того, под моделью также понимается абстрактный образ, отражающий основные черты описываемого явления [2, с. 171].

Итак, несмотря на разнообразие целей, задач и интересов предпринимательского, финансового сектора, научной сферы, а также уполномоченных им органов власти, они, являясь участниками воспроизводственного процесса, связаны общенациональными интересами. Этот факт является фундаментальной основой поиска баланса интересов и приемлемых мер для каждого участника экономических отношений, в том числе относительно развития промышленного комплекса.

Таким образом, представленная модель иллюстрирует взаимодействие государства, предпринимательского и финансового секторов, научной сферы в процессе реализации их индивидуальных экономических интересов и формирования инновационно-промышленной политики. Очевидно, что ведущая роль в механизме согласования интересов субъектов промышленной политики (в процессах координации, концентрации, кооперирования, кластеризации, интеграции экономических агентов) принадлежит государству. Без четкого определения научно-технических приоритетов, выделения ключевых объектов, обеспечения правовой среды, создания равных условий для всех субъектов, без финансовой поддержки со стороны государства сложно рассчитывать на эффективное взаимодействие хозяйственных агентов.

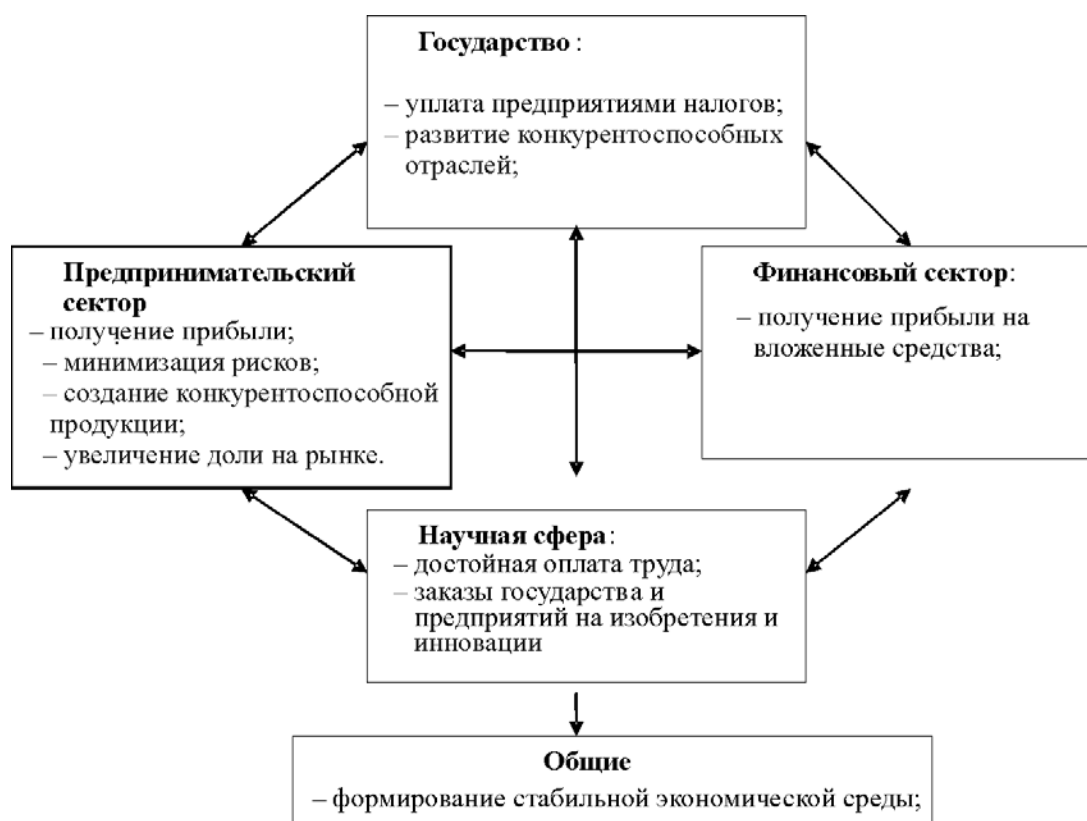


Рис. 1. Интересы субъектов хозяйствования в области реализации инновационно-промышленной политики.



Рисунок 2. Модель инновационно-промышленной политики.

- 1 – правовая поддержка хозяйствующих субъектов, производство конкурентоспособной продукции, защита ноу-хау, интеллектуальной собственности;
- 2 – минимизация рисков, предоставление гарантий, финансирование наукоемких отраслей;
- 3 – охрана интеллектуальной собственности, финансовая поддержка, заказы;
- 4 – финансовая поддержка, разделение рисков, партнерство;
- 5 – внедрение научных разработок в производство, востребованность кадрового потенциала, изобретений, заказы со стороны предпринимательского сектора;
- 6 – финансирование научных исследований, участие в прибыли.

ЛИТЕРАТУРА

1. Печаткин В.В., Гаймалова С.М. Теоретические и прикладные аспекты формирования промышленных кластеров в регионах России // Промышленная политика в РФ. 2006. № 11.
2. Популярная экономическая энциклопедия / Гл. ред. А.Д. Некипелов. Ред. кол.: А.С. Автономов, О.П. Богомолов, С.П. Глинкина и др. М.: Большая Российская энциклопедия, 2001.
3. Шумпетер Й. История экономического анализа / Под ред. В.С. Автономова. В 3-х т. Т. 2. СПб.: Экономическая школа, 2001.

БАЙБАТЫРОВ Х.М., БЖЕДУГОВА И.Х.

КОНТРОЛЛИНГ КАК СИСТЕМА ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Основной причиной появления понятия контроллинга называют усложнение процессов производства товаров и услуг в условиях динамично развивающейся внешней среды. Соответственно, это повлекло за собой усложнение управления и необходимость улучшения используемых методов и управленческих инструментов.

Согласно современному подходу контроллинг может интерпретироваться как информационно-аналитическое обеспечение, ориентированного на результат, управления предприятием. Задачи контроллинга, таким образом, состоят в том, чтобы путем подготовки и предоставления необходимой управленческой информации ориентировать руководство на принятие решений и необходимые действия.

Следует отметить, что функция контроллинга не подменяет ни одну из существующих функций управления, контроллинг выполняет функции интегрирования и координирования управляющих процессов на предприятии, ориентируя их на достижение поставленных целей.

Если под концепцией понимать четко очерченное принципиальное представление о рассматриваемом предмете, то концепцию контроллинга можно определить как совокупность целей, задач, инструментов, субъектов и организационных структур.

Цели контроллинга являются производными от целей предприятия. Высшая цель предприятия состоит в сохранении и успешном дальнейшем развитии. Для реализации этой цели предприятие производит товары и услуги, желая оптимизировать финансовый результат с учетом поставленных социальных целей. Контроллинг содействует достижению главной стоимостной цели предприятия – оптимизации финансового результата. В качестве такой цели могут выступать максимизация прибыли и/или ценности капитала при гарантированной ликвидности.

Ценность капитала представляет собой сумму всех дисконтированных превышений поступлений денежных средств над выплатами, которые образуются в результате хозяйственной деятельности предприятия. В традиционном учете отсутствует аналог данному показателю, так как трудно рассчитать процент дисконтирования, представляющий собой начисленные на весь необходимый для предприятия капитал (собственный и заемный) минимальные проценты за расчетный период.

Тем не менее, показатель ценности капитала представляется многим экономистам важнейшей целевой величиной, характеризующей перспективы предприятия при стратеги-

ческом планировании. Для оперативного управления используется показатель расчетной прибыли, отличающийся от балансовой, отражающий события, происходящие на предприятии, через показатели выручки и издержек.

Оптимизация финансового результата при гарантированной ликвидности может рассматриваться как главная цель контроллинга, для достижения которой решаются основные задачи контроллинга – формирование целенаправленного комплекса мероприятий по достижению главной цели.

Основные задачи контроллинга заключаются в информационном обеспечении ориентированных на результат процессов планирования, регулирования и контроля (мониторинга) на предприятии, в выполнении функций интеграции, системной организации и координации. Базу контроллинга составляют показатели управленческого учета.

Из основных задач контроллинга – информационного обеспечения и поддержки ориентированного на результат управления предприятием – вытекают специальные задачи, к которым относятся:

- содействие планированию и контролю на предприятии, и осуществление ориентированных на результат и ликвидность планово-контрольных расчетов;
- координирование всех частных планов и проведение планирования и контроля результата и финансового планирования за период;
- организация на базе управленческого учета информационной системы для руководителей разных уровней управления;
- обработка и предоставление информации, ориентированной на результат, для внутренних заинтересованных лиц;
- составление отчетов для руководителей разных уровней.

Следует учитывать, что задачи планирования и контроля являются, прежде всего, задачами руководства в различных подразделениях предприятия. Служба контроллинга главным образом поддерживает руководителей и отвечает при этом за осуществление и координирование процесса планирования результата и финансового планирования; ведение первичного учета (документирование), расчеты и даваемую ими информацию, создание необходимых для этого систем, методик и организационных структур. Основой системы управления, ее скелетом, является организационная структура. Трудно переоценить важность ее разработки. От структуры управления зависит специфическое для данного предприятия делегирование полномочий и связанная с этим децентрализация задач, сфер компетенции и ответственности.

Построение структуры организации на базе рассмотренных выше центров и эффективное управление ими возможны лишь при четкой формулировке задач и разделении сфер компетентности, что позволяет установить ответственных за результаты деятельности.

Центры затрат должны работать в жестких рамках бюджета, сформированного в соответствии с целями предприятия.

Для того чтобы построить предлагаемую организационную структуру бизнеса и управлять ею, должна быть разработана надежная система расчетов. Только точные и аккуратные выкладки позволят выявить:

- сколько будут стоить клиентам продукт или услуга;
- сколько ресурсов на это израсходовано;
- что в результате заработано.

Главное правило расчетной схемы, используемой контроллингом при определении эффективности работы центров ответственности, гласит: отвечать можно за то, на что можешь оказать прямое влияние.

Важнейшим интеграционным и координационным инструментом контроллинга является система планирования и контроля с интегрированными, ориентированными на результат и ликвидность расчетами.

Планирование дает основу для принятия решений и способствует снижению риска неправильных решений. Знание того, чего предприятие хочет достичь, помогает уточнить наиболее подходящие пути действий, помогает создать единство внутри организации.

Контроль является продолжением планирования и сопровождает процесс реализации планов. Контроль предполагает определение и документирование фактических показателей и сравнение их с плановыми для определения результатов деятельности. Контроль включа-

ет также комплекс мероприятий по анализу отклонений от запланированных показателей. Сравнение и анализ стимулируют новые процессы принятия решений, которые в свою очередь инициируют проведение корректирующих мероприятий и обеспечивают долгосрочный обучающий эффект.

- Система планирования состоит из отдельных плановых комплексов, подсистем;
- планирование целей, предметом которого являются высшие материальные, стоимостные и социальные цели, в совокупности определяющие политику предприятия;
 - планирование продуктовой программы (комплекса товаров и услуг);
 - планирование потенциала, охватывающее планирование численности и структуры персонала, организационной структуры, планирование видов и объемов оборудования, помещений и т.д.;
 - планирование процессов (последовательности операций) и объектов (информации, материальных и денежных средств), необходимых для достижения целей.

Результаты планирования и контроля находят свое выражение в планах и отчетах в виде плановой, ожидаемой и фактической информации, а также информации об отклонениях фактических показателей от плановых.

Преобразование качественной и количественной информации в информацию для планирования и контроля создает предмет планово-контрольных расчетов, под которыми понимается как сам процесс, так и результат переработки информации. С помощью планово-контрольных расчетов можно выразить цели конкретными показателями, сравнить альтернативы достижения целей, оценить фактические результаты реализации управленческих решений, предусмотреть отклонения от запланированных результатов. Поэтому планово-контрольные расчеты служат важнейшим инструментом руководства при определении целей предприятия и разработке мероприятий по их достижению.

Механизм планово-контрольных расчетов позволяет определять и координировать не только материальные (продуктовая программа) и финансово-экономические цели и мероприятия, но и необходимые социальные цели и мероприятия в той мере, в какой они могут быть представлены в стоимостной форме.

Для того чтобы рассчитать влияние изменений продуктовой программы и потенциала на цели результата и ликвидности, необходимы количественные данные на выходе и входе отдельных подсистем планирования в форме показателей управленческого и финансового учета, а именно:

- поступлений и выплат;
- затрат и доходов;
- издержек и выручки от реализации товаров и услуг.

Из этих базовых показателей могут выводиться различные абсолютные и относительные показатели, в частности:

- избытка и дефицита платежных средств и ценности капитала;
- балансовых результатов и рентабельности собственного капитала;
- асчетных (калькуляционных) результатов, сумм покрытия (маржинальной прибыли) и показателей рентабельности инвестированного капитала.

Перечисленные стоимостные показатели могут быть компонентами результатной цели, а поступления и выплаты денежных средств являются компонентами только цели ликвидности.

Оценка и поддержание так называемой фактической ликвидности, т.е. платежеспособности в любой момент, возможны только на базе данных о поступлениях и выплатах денег с учетом начального состояния платежных средств:

Начальное состояние + поступления - выплаты = сальдо платежей
(излишек дефицит).

Для того чтобы привести в сопоставимый вид показатель результата на момент принятия решения и результаты будущих периодов, осуществляют дисконтирование, т.е. приводят результаты к одному периоду при помощи выбранной ставки процента (нормы дисконта). Такая операция называется расчетом приведенного дохода, или ценности капитала.

$$C = \sum_{t=0}^N (E_t - A_t) \times q^{-t}$$

где C - ценность капитала; E_t - поступления в период t ; A_t - выплаты в период t ; N - число периодов; t - текущий индекс периода ($t = 0, \dots, N$); q - фактор дисконтирования, или сложный декурсивный коэффициент $(1+i)$, i - ставка процента- выраженная в десятичных дробях.

Для определения и сравнения результатов хозяйственной деятельности за более короткие периоды (например: квартал, месяц, неделя), показателей поступлений и выплат недостаточно. В этом случае интерес представляют такие стоимостные показатели, как доходы и затраты, выручка и издержки.

Стоимостная оценка использованных (потребленных) на предприятии за определенный период ресурсов (входов) и произведенной за этот период товарной продукции и оказанных услуг (выходов) представляет собой соответственно затраты и доходы. Разница между ними дает результат хозяйственной деятельности:

Доходы - затраты = балансовый брутто-результат/ результат хозяйственной деятельности предприятия.

В зависимости от причин возникновения различают производственные и внепроизводственные доходы и затраты. Производственные доходы и затраты непосредственно связаны с производством основных товаров и услуг, в качестве внепроизводственных выступают доходы и затраты, обусловленные разными способами оценки (например, амортизация на базе восстановительной или балансовой стоимости), также сторонние доходы и затраты (например, связанные с участием в капитале других фирм) и чрезвычайные (например, убытки от пожара, кражи).

Издержки, которыми оцениваются ресурсы, потребленные в ходе основной деятельности предприятия (производства и реализации услуг), отличаются от затрат, кроме всего прочего, различной стоимостной оценкой в объеме (расчетные амортизация, проценты и риск, а также расчетная заработная плата). Стоимость реализованных предприятием товаров и услуг называется оборотом, или выручкой от реализации.

При рассмотрении организации как некоего процесса интерес представляет, прежде всего, результат этого процесса, т.е. выход или количество произведенной продукции. Стремление к сбыту в количественном выражении есть существенная немонетарная цель организации, формулируемая как продуктовая цель, или цель продуктовой программы.

Платежеспособность является важнейшим условием существования организации. Поэтому она задается в качестве обязательной дополнительной цели. Ликвидность, как выражение платежеспособности, определяемая путем сопоставления фактических потоков поступлений и выплат с учетом переходящего остатка платежных средств, называется фактической ликвидностью и является предметом финансового планирования.

Для того чтобы показатели были применимы для контроллинга, они должны отражать состояние и результаты деятельности какой-либо области организации, обладать актуальностью, компактностью, ориентировать на прогнозирование, допускать сравнение.

Из-за ограниченной информативности отдельных показателей возникает необходимость в использовании систем показателей, которые позволяют не только количественно охарактеризовать и оценить ситуацию, но и вскрыть причины ее возникновения, а также провести структурно - логический анализ влияющих факторов. Системы показателей представляют собой иерархическую структуру особым образом взаимосвязанных между собой показателей.

Каждое предприятие разрабатывает и использует собственную систему показателей, которая в наибольшей степени соответствует профилю и целям предприятия. Тем не менее, как показывают результаты анализа, большинство из этих систем опираются на какую-либо базовую модель.

БАЛИКОЕВ А.А.

КАПИТАЛ В СФЕРЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ

Противоречивый характер рыночных преобразований в жилищно-коммунальном хозяйстве во многом определяется крайней изношенностью его инфраструктуры, низким уровнем доходов большинства плательщиков за предоставляемые услуги, а также отсутствием четкой

стратегической ориентации государственной социально-экономической политики в данной сфере.

Правомерен вывод о том, что здесь сложился своеобразный узел противоречий. Если сам перевод жилищно-коммунального хозяйства на рыночные условия хозяйствования практически ни у кого уже не вызывает сомнений, то конкретные направления, способы и формы такого перевода нуждаются в дополнительном обосновании. Представляется, что практическая заостренность проблемы обуславливает необходимость расширения научно-теоретической базы поиска.

Выделим важнейшие параметры такого расширения. Представляется целесообразным уточнить само собирательное и во многом неконструктивное понятие «жилищно-коммунальное хозяйство». Речь должна идти об одном из крупнейших элементов современной системы услуг – о сфере жилищно-коммунальных услуг. Предлагаемая терминологическая коррекция выходит за рамки простой формальности, поскольку подчеркивает:

- природу феномена;
- характер создаваемых социально-экономических результатов;
- функциональную определенность данных результатов.

Рыночная реструктуризация сферы жилищно-коммунальных услуг предполагает одновременное развитие двух взаимосвязанных рынков – рынка жилья и рынка услуг, оборот благ на которых непосредственно затрагивает многие конституционные права граждан РФ. Более того, развитие рыночных отношений в данной сфере предполагает приспособление предприятий – производителей услуг – к меняющимся условиям внешней среды, что формирует множество социально-экономических противоречий между производителями и потребителями услуг.

Рыночные преобразования в сфере жилищно-коммунальных услуг трансформируют способы экономического поведения и статусы практически всех субъектов данной сферы:

- производителям услуг для развития в рыночных условиях придется улучшать качество и снижать затраты;
- потребители вынуждены будут рационализировать потребление услуг;
- государству придется освоить новые формы контроля и регулирования;
- рыночным агентам необходимо заполнить все имеющиеся ниши и сформировать эффективные модели поведения.

Опыт рыночных реформ свидетельствует, что рынок складывается там, где урегулированы отношения собственности. Наибольшие перспективы развития рынка в России отечественные реформаторы связывали с приватизацией государственных предприятий, развитием отношений частной собственности и организацией открытых акционерных обществ. Возникает соблазн перенести отношения частной собственности в сферу жилищно-коммунальных услуг. Однако рынок жилищно-коммунальных услуг специфически социален. Любые попытки игнорировать его природу и функциональные особенности обречены на провал.

Традиционным для России стал опыт жесткого государственного регулирования различных рынков, в основании которого лежат представления о том, что государство и только государство способно эффективно защитить людей от произвола накопителей частного капитала. Однако государственное регулирование, понимаемое как панацея от всех рыночных бед, оборачивается последовательной бюрократизацией всей общественно-хозяйственной жизни.

Наконец, не следует оценивать потенциал рассматриваемой сферы исключительно под углом зрения имеющихся в ней технологий и источников энергетического обеспечения. Использование в сфере жилищно-коммунальных услуг современных высоких технологий и принципиально новых источников энергии может существенно изменить как спрос, так и предложение данных услуг.

При формировании рыночных отношений в сфере жилищно-коммунальных услуг складываются качественно новые типы экономических субъектов, которые нуждаются в согласовании своих интересов, а также в создании благоприятной для них институциональной среды. Представляется, что к данным субъектам необходимо отнести:

- частные управляющие компании;
- частные предприятия – производители услуг;

– структуры гражданского общества, формируемые собственниками жилья в целях эффективного взаимодействия с другими субъектами рынка.

Обобщим приведенные выше параметры расширения научно-теоретической базы поиска в сфере жилищно-коммунальных услуг. Представляется, что такое обобщение приводит к следующим выводам.

Первый из таких выводов относится к спецификации самой сферы жилищно-коммунальных услуг. За чередой критически оценок отечественных реформ стало забываться то фундаментальное положение, что цель рыночных преобразований экономики – это, в первую очередь, повышение уровня и качества жизни населения страны. Без этого невозможно сделать национальную экономику конкурентоспособной в глобальном отношении. Инструменты рыночных преобразований не должны становиться самоцелью и подменять собой социальные цели.

Если рынок жилья в основном сформирован и подчиняется законам спроса и предложения, равновесной цены, сегментации, то рынок жилищно-коммунальных услуг далеко не сложился. Перед нами – масштабное социально-экономическое противоречие. Чтобы разрешить его, далеко не достаточно передать соответствующие сервисные предприятия в частные руки.

В основе реструктуризации сферы жилищно-коммунальных услуг должны лежать принципы социальной экономики. Низкая эффективность сервисных предприятий данной сферы объясняется не только отсутствием обоснованных цен на коммунальные услуги или недостатком бюджетных средств, выделяемых на финансирование отрасли. Речь идет о более глубоких причинах – игнорировании собственной природы сферы жилищно-коммунальных услуг и условий воспроизводства оборачивающегося в ней социального капитала.

Такое игнорирование обусловило формирование множества мифов:

- о заниженных ценах на данные услуги;
- о необходимости срочно переложить бремя жилищно-коммунальных услуг на плечи потребителей;
- о необходимости разгрузить государственный бюджет, сняв с него непомерную ношу обеспечения жилищно-коммунальной сферы и т.п.

Если сравнить качество предоставляемых услуг с ценой, то она явно окажется завышенной, поскольку имеет место переложение затрат на ремонт и обновление всей соответствующей инфраструктуры плечи потребителей. Что же касается бюджетного бремени, то оно во многом обусловлено нерациональным использованием средств или их элементарным расхищением. Там, где цена услуг определяется не рынком, ни производитель, ни потребитель не заинтересованы в снижении издержек.

Опыт многих стран мира показывает, что развитие сферы сервиса в условиях глубокого экономического кризиса может дать толчок началу экономического роста страны. Социальная экономика обладает многосторонней эффективностью. Влияние этой сферы на общества обусловлено важнейшими функциями, которые она выполняет в системе общественного воспроизводства:

- экономическая функция (увеличение ВВП, содействие плавной диверсификации экономики, увеличение объема и расширение ассортимента производимых услуг, пополнение бюджета, экономия доходов населения),
- социальная функция (получение дохода работниками, обеспечение занятости населения; увеличение свободного времени населения),
- политическая функция (формирование и воспроизводство широкого слоя мелких собственников).

Экономическое значение сферы жилищно-коммунальных услуг объективно возрастает в годы кризисов в силу того, что она призвана сохранять социально-экономическую стабильность в обществе, выступает основой жизнеобеспечения физических, юридических лиц, регионов и страны в целом. Она сохраняет возможность выравнивания условий жизни, создания новых рабочих мест или как минимум сохранения их на прежнем уровне, развития конкуренции, пополнения бюджетных поступлений.

Но только в условиях перехода к устойчивому инвестиционному развитию данная сфера раскрывает все свои возможности, описать которые можно, опираясь на теорию общественных

благ. Общественные блага ориентированы на удовлетворение потребностей какой-то общности или группы индивидуальных субъектов или организаций; при этом ни один участник такой общности (группы) не может быть исключен из процесса удовлетворения потребностей или получения выгоды.

Приведем некоторые существенные для нашего исследования положения теории общественных благ.

Во-первых, все социально-экономические блага в зависимости от характера их потребления подразделяются на частные и общественные.

При этом к частным благам относятся вещные продукты и услуги, удовлетворяющие индивидуальный спрос потребителей; их экономические свойства можно определить следующим образом:

- предоставление частных благ одному потребителю уменьшает потребительские возможности другого лица;
- частные блага делимы, доля их потребления различна у разных лиц;
- данные блага реализуются на возмездных началах, то есть оплачиваются приобретаемым;
- выбор и предпочтения покупателей служат основными рыночными «сигналами» для производителей частных благ в отношении того, сколько необходимо рынку данных благ и есть ли смысл вообще производить их в данный период времени [4, с. 9];
- частные блага как ориентированные на рыночный спрос подлежат регулированию с помощью преимущественно налоговых инструментов.

Частные блага «идеально» приспособлены к рыночным механизмам.

Общественные блага по своему месту и роли в системе социально-экономических отношений противоположны частным благам. Однако в составе совокупности общественных благ необходимо разграничивать:

- чисто общественные блага;
- частично общественные блага.

Обе группы объединяет то обстоятельство, что результат потребления всех общественных благ сводится к повышению качества жизни, то есть находит свое общественное проявление в росте образовательного, научного, культурного, информационного потенциалов общества, а также в укреплении здоровья и других социальных параметров использующей данные блага общности (группы) людей [1, с. 28].

Производство общественных благ всегда ориентировано на группу (общность) людей, связанных между собой территориально (живущих в одном регионе, городе), функционально (занятых общим делом, обладающих общими интересами). То обстоятельство, что блага выступают в качестве общественных, означает, что ни один член группы не может быть исключен из процесса удовлетворения потребностей или извлечения выгоды от пользования общественным благом.

Следует согласиться с М. Олсоном, выделяющим различные уровни организации общественных благ: «Общественные блага могут быть определены лишь по отношению к какой-либо группе: одно коллективное благо необходимо одной группе, другое выгодно для другой; какое-нибудь благо может быть выгодно всему миру, а другое только двум определенным людям» [3, с. 12–13].

К группе чистых общественных благ обычно относят блага, создаваемые и реализуемые на основе общественных потребностей, независимо от индивидуального спроса каждого из членов общества [2]. Представляется, что данное определение нуждается в коррекции, поскольку в состав общественных потребностей входят все известные науке и практике потребности. Речь должна идти о благах, создаваемых и реализуемых на основе обобществленных потребностей. Так, обобществленные потребности всех граждан данной страны обеспечиваются из ее государственного бюджета или специальных внебюджетных фондов, формируемых и распределяемых под контролем государства. Обобществленные потребности членов местного сообщества обеспечиваются из муниципального бюджета и т.п.

Чисто общественные блага отличаются от частных тем, что они поступают потребителям в равном количестве (принцип «равной доступности»), но при этом оцениваются каждым потребителем по-своему; представляется, что такая дифференциация оценки отражает различия в уровнях развития личности самих потребителей.

Частично общественные (смешанные) блага по своим экономическим характеристикам находятся между частными и чисто общественными благами. Поэтому их производство и потребление определяются как индивидуальным спросом частных лиц, так и обобществленными потребностями. Отсюда – двойственность смешанных благ, то есть приспособленность как к рыночному, так и к планомерно-централизованному способам регулирования производства, обращения, распределения и потребления.

Сказанное выше означает, что производство и потребление частично общественных благ может вестись на основе рыночных методов и инструментов хозяйствования. Однако этого недостаточно. Поскольку данные блага затрагивают интересы больших консолидированных групп людей и организаций, в том числе и общества в целом, рыночные методы и инструменты должны здесь быть дополнены непосредственно общественными, плановыми инструментами.

К каким благам следует отнести жилищно-коммунальные услуги? Они представляют собой комбинацию чисто общественных, частично общественных (смешанных) и частных благ.

Соответственно, в их создании участвует особая форма капитала – социализированный капитал, который обладает следующими характеристиками:

- создает общественные блага посредством применения рыночных инструментов;
- отделяется от основы частной собственности и частного интереса, то есть обобществляется;
- использует весь полученный финансовый результат в целях развития собственной целевой социальной функции – воспроизводства услуг как общественных благ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белоусов В.М., Бортник Е.М., Фатеева С.В. Некоммерческие институты: закономерности становления и функционирования. Ростов н/Д: ИнфоСервис, 2003.
2. Олсон М. Логика коллективных действий. М.: Прогресс, 1995.
3. Пигу А. Экономическая теория благосостояния: В 2-х т. Т. 1. М.: Прогресс, 1985.
4. Юрьева Т.В. Некоммерческие организации: экономика и управление. М.: ИНФРА-М, 1998.

БАСАЕВ И.Б., ИНАЛОВ Б.А.М.

РЕГУЛИРОВАНИЕ ЗЕМЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ И ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИХ ОПЫТА В РОССИИ

Возникновение земельного рынка в Западных странах – результат многовековой приватизации земли. В развитых странах Запада земля находится во владении государства (федерации или местных органов власти), частного лица или нескольких лиц (совместное или общее владение). Их землевладельцы имеют право покупать и продавать ее, сдавать в аренду, иным образом реализовать право собственности на нее. В отдельных странах земля находится в собственности государства и продаже не подлежит. Поэтому очень важно знать тенденции в регулировании землепользования, которые складываются в западных странах с развитыми рыночными отношениями, чтобы не слепо перенимать их в своем земельном законодательстве, а учиться избегать тех ошибок, которые могут подстергать нас на этом пути.

В регулировании землепользования в США на государственных землях большую роль играет выполнение комплексных региональных программ. Первым опытом здесь стали крупномасштабные государственные мероприятия по развитию экономики обширного “района бедствия”, охватившего территорию семи штатов на юго-востоке страны (долина реки Теннесси), которые с 1933 года осуществляет специально созданное федеральное агентство – Управление долины реки Теннесси. Одним из направлений этой многоцелевой комплексной региональной программы стало улучшение состояния ее земельных ресурсов, специально выкупленных государством у частного сектора в начале 30-х годов.

Широкое использование комплексных программ в качестве основного направления решения острых региональных проблем началось в США с 1965 года в связи с принятием закона о развитии района Аппалачей.

Поскольку общество в лице государства берет на себя функцию поддержки аграрной сферы экономики, правительства становятся обязанными направлять развитие земельных отношений в сторону ограничения и преодоления “священной неприкосновенности” частного землевладения. На то были причины: государства, которые шли по пути развития и укрепления частной земельной собственности, столкнулись с противоречиями между требованиями и задачами программ национального развития и земельными возможностями и финансовыми ресурсами их выполнения, поскольку рентные доходы уходили в карманы земельных собственников, а на пути к земле стояла непрекращаемая воля ее хозяина.

Практика зарубежного государственного регулирования земельных отношений в последние два-три десятилетия стала наступлением на претензии частных земельных собственников, стремлением заставить их не противостоять, а служить общенациональным интересам. В зарубежном законодательстве концепция земельного собственника существенным образом пересматривается, государства берут на себя все больше контрольных функций, ужесточая требования к использованию и распоряжению земельными участками. Абсолютное право на землю в классическом его понимании как право не только употреблять, но и злоупотреблять, сегодня не действует. Абсолютным остается только право на продукты земледельческого труда, но ни одна западная рыночная экономика не признает такого же права в отношении земли.

В большинстве капиталистических стран институт частной собственности на землю претерпел радикальные перемены, потеряв черты неограниченности прав распоряжения и пользования. Западные общества понимают, что к земле нельзя подходить с теми же мерками, что и к другим объектам недвижимости.

Конституция Германии, например, права собственника на землю ограничивает обязательствами использовать собственность в общественных интересах, которые проявляются в совокупности правовых норм, регулирующих сделки, связанные с земельными участками, порядок их заселения, требования и запреты в области агротехники, меры по содержанию и уходу за земельными участками. Земельное право этой страны не позволяет дробить фермерские хозяйства и земельные участки при наследовании и других сменах владельца. Пресекается нецелевое или непродуктивное использование сельхозугодий.

Историческая необходимость усиления роли государства в регулировании общественных отношений, расширение понятия общественных интересов сопровождаются принятием таких мер правового регулирования, которые ограничивают права частной собственности. Государства, не отменяя частную собственность на землю, берут на себя все больше контрольных функций за ее использованием и распоряжением, постоянно изыскивают возможности в рамках различных программ оказывать финансовую, организационную и политическую поддержку своим крестьянам, следят за операциями передачи земли, чтобы не допускать спекуляции, контролируют размеры земельных наделов. По этим вопросам действует правовое вето со стороны местных властей. Так, в Германии требуется разрешение местных властей на продажу сельскохозяйственного или лесного участка и неременное выполнение требований по форме его использования.

В Швеции юридические основы вмешательства правительства в рынок земли заложены в законодательном акте 1965 года, в соответствии с которым покупатели, не являющиеся родственниками, должны обращаться за разрешением на ее покупку в государственную инспекцию. При отказе инспекция должна сама купить участок по цене сделки между покупателем и продавцом. Такой порядок был введен для предотвращения спекуляции землей и ее несельскохозяйственного использования. Он характерен для многих западноевропейских стран.

Отчуждение частной земельной собственности в пользу государства представляет собой в большинстве стран довольно сложную и строго регламентированную законодательством процедуру. Во многих странах Запаदा законодательством предусмотрены условия этой операции: использование сельскохозяйственных земель только для производства сельскохозяйственной продукции; наличие у претендента даже на аренду установленных возрастных пределов, хорошего здоровья, нужной квалификации, а также средств, необходимых для ведения хозяйства. Особо оговариваются природоохранные условия.

В США земельные отношения регламентированы целым рядом государственных законов, а практическая реализации их отдельных положений отражена в государственных программах. Кроме федеральных программ существуют программы штатов, которые делятся на директивные, включающие обязательный контроль со стороны государственных агентств, и добровольные, предусматривающие стимулирование их участников. Правительственные меры в этом направлении осуществляются не без сопротивления крупных землевладельцев, не желающих поступиться монопольными доходами от земли, в частности, правом на земельную ренту. И тем не менее, система земельных отношений постепенно трансформируется в сторону сохранения земли как природного ресурса и ее эффективного для общества использования. Именно, с учетом этого, создается механизм поддержания природного баланса, происходит согласование требований природы и деятельности людей, предпринимаются меры предупреждения нарушений правил пользования землей, организуется субсидирование природоохранных мероприятий и т. д. Население, отвечая за сохранность земель, несет на своих плечах и функции контроля за ее использованием.

Наиболее часто встречающимся методом регулирования использования частных земель (в том числе и в США) является сельскохозяйственное зонирование как способ правового воздействия на использование земли, находящейся и в частной собственности. На практике зонирование заключается в выделении на территории административной единицы особых зон землепользования, установлении в их пределах особого целевого земельно-правового режима и осуществлении государственного контроля за его соблюдением. Нормы зонирования адресованы непосредственно субъектам пользования.

При зонировании право землепользователя по изменению характеристик земли рассматривается отдельно от самого права на владение. Такой подход практически ставит под контроль развитие сельских и городских территорий.

Сельскохозяйственное зонирование является преимущественно принудительным механизмом, так как, определенная территория объявляется сельскохозяйственным районом, все землевладельцы в ее пределах обязаны выполнять соответствующие предписания, направленные на предотвращение любого несельскохозяйственного землепользования в таких районах.

Нередко для сельскохозяйственных районов такого исключительного зонирования предусмотрены повышенные размеры для организации коммерчески эффективного сельскохозяйственного производства; жилые постройки разрешаются только в том случае, если они обусловлены нуждами сельского хозяйства (жилье для сезонных рабочих и т. п.); лишь на низкопродуктивных землях разрешается возводить отдельные жилые постройки, не связанные с сельским хозяйством.

В европейских странах в качестве мер административного регулирования использования частных земель применяют контроль за их загрязнением, поддержанием хорошего состояния ландшафтов, соблюдением определенных почвоохранных мер, единых жестких стандартов применения химикатов в сельском хозяйстве. К нарушителям применяются системы штрафов.

К мерам регулирования относится также и так называемое землепользовательное планирование, которое в прошлом использовалось для относительно узких целей, например, отнесения территорий к национальным паркам, зонам преимущественного сельскохозяйственного, городского и промышленного развития. В свете новой европейской аграрной политики землепользовательное планирование получило новые направления. В частности, к его мерам относится выделение "экологически чувствительных районов", планирование использования водосборных территорий, предусматривающее соблюдение определенных природоохранных мер в сельском и лесном хозяйстве.

В некоторых странах государственное регулирование землепользования простирается на уровень внутрифермерского планирования. Сюда относятся такие меры, как запрет на выпас скота на участках, отнесенных к экологически чувствительным водосборным территориям, вычленение буферных зон вдоль тех же водотоков. В Германии, Нидерландах, Швеции существуют определенные законодательные ограничения на развитие животноводства промышленного типа, особенно в отношении сброса навоза. Ряд стран приближается к разработке и внедрению комплексных программ, в полной мере учитывающих сельскохозяйственный и экологический аспекты использования земли.

Право государственной собственности на земли во всех странах представляет сложный правовой институт, основанный на принципе сочетания распорядительных, регулирующих и управленческих полномочий федерального правительства и штатов (провинций) при сохранении тенденции возрастания роли центральной власти. Право федеральной собственности в США сформулировано в Конституции как право Конгресса распоряжаться территорией, принадлежащей Соединенным Штатам, и издавать в связи с этим необходимые правила и постановления. При разработке национального законодательства по управлению государственными землями Конгресс США делегировал некоторые свои полномочия штатам, в связи с чем система управления землями в США с годами стала многозвенной и представляет своеобразный симбиоз федерального законодательства, практической деятельности федеральных регулирующих органов с исполнительными функциями и бюджетными ресурсами низовых эшелонов государственной власти.

Своевременное и обоснованное вмешательство государства в характер землевладения и землепользования - непереносимое и обязательное условие восстановления земель, повышения эффективности их использования. Необходимо уточнение порядка распределения государственных земель по сферам управления, выработка нужных для этого критериев, определение схемы целевого расходования средств: земельного налога, арендной платы, сборов за операции по обороту земельных участков. Без разрешения этих вопросов, без государственного регулирования оборота земли, невозможно решать проблему оздоровления и сохранения главного ресурса.

Все вопросы, связанные с государственным контролем за использованием земель и регистрацией прав на них, охраной и реализацией интересов как государства (сохранение земель, сбор и расходование рентных и других земельных платежей), так и граждан (гарантия прав на пользование землей и результаты хозяйствования на ней, стимулирующая эффективное производство и долговременные инвестиции), требуют научного обеспечения. К числу первоочередных направлений регулирования земельных отношений государственного уровня необходимо отнести:

- формирование нормативно-правовой базы, в первую очередь, утверждение Земельного кодекса Российской Федерации, закона "О земле"; разработку условий эффективного использования и охраны сельскохозяйственных земель, предусмотрев их целевое назначение, неотвратимую ответственность за снижение почвенного плодородия, а также стимулирование его повышения; их экологическую защиту; пределы площади землепользования, обеспечивающие возможность применения современных технологий, освоения прогрессивных систем земледелия и животноводства;
- организацию и финансовое обеспечение разработки и освоения проектов землеустройства для основных категорий землепользователей;
- обоснование ограничений площади на единоличное (частное) землевладение для разных зон и разной специализации производства;
- разработку законодательных актов, определяющих формы и механизмы свершения земельных операций;
- организацию мониторинга земель.

Необходимо разработать процедуру сделок с земельными участками, определить ограничения, вытекающие из требований земельного законодательства. Следует установить предельные размеры земельных участков, передаваемых в собственность, и тем самым, предотвратить латифундизм. Нужно запретить продажу земли иностранцам, использование сельскохозяйственных земель не по назначению. Должна быть строжайшая ответственность за неэффективное использование земли. Продажа земли должна регулироваться государством. Мы считаем ошибочным предложение видных ученых-аграрников (В.В.Милосердов), что сельскохозяйственные земли следует предоставлять людям, имеющим специальную подготовку в области сельского хозяйства. Нужно принимать такие меры, которые не создавали условий для социальных напряжений в обществе.

Учитывая сложившиеся формы земельной собственности, необходимо сосредоточить работу на решении вопросов повышения эффективности использования земель, имея в виду:

- оптимизацию форм хозяйственного использования земли, включая обоснованные размеры земельных угодий для эффективного ведения сельскохозяйственного производс-

тва и рациональное землеустройство, обеспечивающее освоение современных систем земледелия, прогрессивных технологий;

- разработку и освоение экономического механизма земельных отношений и его основных составляющих - земельной ренты, оценки и цены земли, земельного налога, фиксированных выплат за пользование участками худшего качества, арендной платы, платы за операции с землей;
- государственное регулирование землевладения и землепользования, охватывающее разработку и контроль правил применения законодательных актов и нормативных документов по земельным отношениям, а также создание для всех землепользователей равных условий, обеспечивающих возможность хозяйствования на основе расширенного воспроизводства и сохранения плодородия сельскохозяйственных земель;
- разработку для всех сельскохозяйственных предприятий, крестьянских хозяйств или объединений проектов землеустройства и землепользования.

Один из назревших вопросов государственного регулирования земельных отношений – разграничение предметов земельного и гражданского права, а также полномочий Федерации, ее субъектов и местной власти.

Зарубежный опыт свидетельствует: учитывая общие и специфические свойства земель как недвижимого объекта, целесообразно в отношении земельных ресурсов использовать возможности как гражданского, так и земельного законодательства при главенствовании последнего. При этом, чем страны экономически более развиты, тем жестче организовано у них государственное регулирование земельных отношений. В большинстве из них действуют группы земельно-правовых норм или сложилась самостоятельная область земельного законодательства по регулированию земельных отношений.

БАСАК Е.Ю.

АНТИКРИЗИСНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Современное управление экономикой региона должно быть способно обеспечить стабильность развития территориальной социально-экономической системы, поэтому оно должно формироваться на гибкой системе правил, согласно которым меры регулирования и программы действий меняются по заранее установленным принципам, составленным в соответствии с точно определенной шкалой изменений параметров регионального хозяйства, прежде всего, уровня ведущих производств, безработицы, цен и т.д.. Определение теоретических принципов формирования данных правил, обеспечение функционирования механизмов стабильности регионального развития, основывающихся на действии встроенных стабилизаторов, является сложной и объемной научно-практической задачей. Решение данной задачи невозможно без разработки и развития методологической основы реализации антикризисных мер, обеспечивающих стабильный рост региональной социально-экономической системы. Подобная постановка вопроса требует уточнения существующего понимания функций регионального управления.

Регион является целостной социально-экономической системой со своими структурой, функциями, связями с внешней средой, историей, культурой, условиями жизни населения и его эффективное управление невозможно без учета всего комплекса факторов развития. Система государственного управления регионом должна обеспечивать гармоничное взаимодействие всех этих факторов, что предполагает существование сложной системы регулирования: “Государственное управление регионом – это целостная система, в которую входят цели, задачи, функции, информация, кадры, органы, методы, процессы, техника и технология управления как элементы данной системы” [3, с. 20]. В задачи функционирования данной системы входит и обеспечение стабильности регионального развития.

Стабильность развития не может быть достигнута без преодоления кризисов, которые неизбежно возникают в результате стихийного функционирования рыночных сил. Как правило, проблематика преодоления экономических кризисов рассматривается с макроэкономических позиций. Однако, современные регионы – это масштабные экономические системы, развитие которых также неизбежно сопровождается формированием кризисных процессов самой различной природы: циклических, структурных, воспроизводственных и т.д.

Поэтому система регионального управления должна обладать механизмами антикризисного воздействия на экономическую ситуацию в регионе. Региональная антикризисная деятельность реализуется в диалектическом сочетании стабильности региональной хозяйственной системы и ее одновременном росте и расширении. Региональная хозяйственная система должна быть, с одной стороны, стабильна, чтобы поддерживать постоянство условий ведения предпринимательской деятельности, с другой стороны, она должна отражать изменения, происходящие в реальной экономике. Чем стабильнее хозяйственная система региона, тем увереннее чувствуют себя субъекты хозяйствования, поскольку могут заранее достаточно точно рассчитать, каков будет эффект осуществления того или иного управленческого решения или инвестиционного проекта. Предпринимательская деятельность всегда связана с риском, но степень риска значительно увеличивается, если к неустойчивости рыночной конъюнктуры дополняется нестабильность регионального хозяйства. В тоже время, закостенелая экономическая система может неэффективно реализовывать хозяйственные функции, не обеспечивать должного динамизма хозяйственного роста.

Сочетание стабильности и изменчивости хозяйственной системы достигается тем, что в течение определенного достаточно длительного периода, например, года никакие изменения (за исключением устранения очевидных ошибок) не вносятся в существующие правила и порядок работы органов государственного регулирования; условия хозяйственной деятельности должны быть стабильны в течение нескольких лет. Систему экономического регулирования можно считать стабильной и, соответственно, благоприятной для предпринимательской деятельности, если остаются неизменными основные принципы регулирования, состав мер административного и экономического воздействия, наиболее значимые преференции и санкции (если, естественно они не выходят за пределы экономической целесообразности). В данном случае можно даже говорить о равномерной ритмичности совершенствования регионального управления, его развитии, которое должно учитывать реалии действующей экономики: депрессивные стадии в развитии отдельных отраслей, состояние рынка труда, инфляцию и т.д.

Антикризисное региональное управление представляет собой элемент стабилизационных действий, являющихся частью регулирующей функции региональной экономической системы, поскольку мероприятия по выходу из кризисного состояния могут носить более кардинальный характер, чем общие меры экономического регулирования. Антикризисное действие может быть представлено в виде системы изменений порядка осуществления хозяйственной деятельности в регионе, формируемого с целью достижения определенного частного результата – восстановления производственной деятельности, изменения профиля работы комплекса предприятий и т.д.. Кроме конкретных мероприятий по воздействию на кризисную ситуацию, антикризисные меры предполагают как прогнозирование различных сложных и переломных ситуаций в экономической жизни и разработку соответствующих мер противодействия, так и более точное региональное планирование и корректировку бюджетов различных уровней с учетом тенденций развития кризисных явлений. С этих позиций антикризисная функция регионального управления непосредственно связана с экономической политикой государства, ее формирование и развитие требуют дальнейшего развития теоретических принципов совершенствования системы регионального управления, уточнение ее места и значения в системе экономических институтов.

Теоретико-методологические принципы ориентации деятельности органов региональной власти на решение антикризисных задач могут основываться как на использовании опыта построения антикризисных систем на уровне управления предприятием, так и на опыте макроэкономической стабилизации, а также на разработке специального инструментария регионального управления.

Антикризисное управление или антикризисный менеджмент понимается как деятельность, необходимая для преодоления состояния, угрожающего существованию экономичес-

кой системы, при котором основным вопросом становится выживание. Данная деятельность характеризуется повышением интенсивности применения средств и методов, необходимых для преодоления угрожающей существованию ситуации, при этом происходит перенос всего внимания на сиюминутные, краткосрочные проблемы, одновременно связанные с проведением жестких и быстрых решающих мероприятий. Точные формулировки антикризисного управления у различных исследователей трактуют понятие антикризисного управления по-разному, но основное в них – нацеленность на преодоление кризисного состояния: “Антикризисное управление – это управление, в котором поставлено определенным образом предвидение опасности кризиса, анализ его симптомов, мер по снижению отрицательных последствий кризиса и использования его факторов для последующего развития” [1, с. 32]. То есть, антикризисное управление – это целенаправленное воздействие на объект с целью недопущения кризиса, а в случае возникновения кризиса с целью его локализации за конечный период времени. Экономическая система региона не является исключением для образования и развития кризисных явлений, следовательно, система ее управления должна обладать механизмами антикризисного действия. Необходимо отметить, что антикризисное региональное управление уже проявлялось в отечественной хозяйственной практике в период рыночных трансформаций, которые происходили в условиях системного кризиса, преодоление которого без чрезвычайных мер, в том числе и на уровне регионального управления, было невозможно. Не будет преувеличением утверждение, что в первой половине 90-х годов все управление регионами было антикризисной деятельностью, но причиной этого была экономическая ситуация в стране. Антикризисная практика была стихийной и могла носить самые разнообразные формы. С укреплением и развитием системы регионального управления ее антикризисная составляющая начинает обретать конкретные организационные формы.

В настоящее время наличие механизмов антикризисного воздействия в системе регионального управления отмечается учеными-регионалистами. Так, рассматривается состав антикризисных действий в составе регионального управления следующим образом: “Для выхода из кризисного состояния необходимы целевые планы, предусматривающие комбинацию всех методов воздействия на экономическое развитие региона, при этом весьма важным аспектом составления таких программ может стать анализ баланса результатов и затрат, связанных с осуществлением программы” [2, с. 77]. При этом подчеркивается специфика кризисов на региональном уровне: “Специфика кризиса отдельных регионов определяется как объективными факторами (спецификой положения региона в общественном разделении труда, отраслевой структурой, географическим положением, природными ресурсами), так и субъективными (методами регионального управления и стабильностью условий ведения бизнеса). Именно последние определяют актуальность постановки проблемы эффективного управления социально-экономическим развитием территорий” [2, с. 86]. Другие исследователи определяют решение кризисных ситуаций как одну из задач регионального управления: “Региональная политика призвана сглаживать различные диспропорции и кризисы в аспекте социального и экономического развития регионов” [5, с. 14]. Даже когда напрямую региональное управление не увязывается с антикризисной деятельностью, данная работа подразумевается в составе действий региональных властей, выступая, например, в виде интегрирующей функции: “Региональная администрация, не вмешиваясь в дела экономически самостоятельных предприятий, должна играть интегрирующую роль в формировании социально-экономической среды региона, в том числе рыночной инфраструктуры. Другими словами, управлять теми процессами в которых заинтересованы все предприятия и население региона и которые не под силу решать отдельным предприятиям” [4, с. 403].

Наиболее полно и четко рассматривается антикризисная деятельность органов регионального управления при анализе вопросов экономической безопасности региона. Сопоставляя понятия экономической безопасности региона и антикризисного управления необходимо отметить, что первое относится к более широкому спектру региональной деятельности и некоторыми исследователями непосредственно увязывается с территорией региона: “Объектами экономической безопасности региона являются территория субъекта Федерации, население и все относящееся к экономике, расположенное на данной территории (участке земной поверхности, имеющем отдельные границы и пространственный базис деятельнос-

ти, включающий производственные фонды, инфраструктуру, и который рассматривается как среда жизнедеятельности населения, совокупность ресурсов развития)” [5, с. 136]. В то же время, антикризисная деятельность может осуществляться задолго до момента образования критичных для безопасности региона процессов и явлений. В то же время, между этими понятиями много общего. Прежде всего – методологический подход к оценке проблемной ситуации в регионе, основывающийся на мониторинге текущей информации: “Анализ положения в регионе должен опираться на набор индикаторов экономической безопасности, который позволит выявить и оценить грядущие угрозы, а также реализовать необходимый комплекс программно-целевых мер по снижению уровня угроз. Для своевременного выявления угроз целесообразно создать перечень показателей, информацию по которым должны предоставлять муниципальные образования. На основе информации, полученной от местных органов власти после ее проверки на соответствие критериям экономической безопасности, можно принимать обоснованные решения о минимизации тех или иных угроз” [5, с. 138]. Показатели, позволяющие сформировать оценку кризисной ситуации в регионе, еще только предстоит разработать: “Учитывая особенности проблем обеспечения экономической безопасности региона, необходимо выработать особую систему параметров, учитывающих специфику конкретной территории. Существующие системы показателей оценки экономической безопасности ориентированы преимущественно на федеральный уровень власти. Однако, учитывая важность и специфические особенности региональных проблем, представляется необходимой специальная проработка проблем показателей безопасности для регионов” [5, с. 138]. В отличие от вопросов обеспечения региональной безопасности, включающих широкий спектр не только экономических, но и технологических, социальных, экологических и других проблем, антикризисное региональное управление больше ориентировано на предупреждение и предотвращение проблемных ситуаций в производственной и инфраструктурной системах региона, оно должно быть ориентировано на четкое улавливание рыночных сигналов об изменении ситуации в ведущих для региона сферах хозяйственной деятельности.

Формирование системы показателей, позволяющий оценивать кризисное состояние в региональной экономике является только одним из элементов обеспечения антикризисного регионального управления. Теоретическое обоснование процедур антикризисного регулирования на основе воздействия со стороны региональных органов власти в условиях переходной экономики требует введения некоторых понятий и определений, формализующих разработку и принятие управленческих решений в процессе осуществления управленческой деятельности. К таким понятиям и определениям относятся: понятие антикризисного регионального управления, прогноз кризисной ситуации в регионе, планирование антикризисных мер, антикризисная информация региона.

Антикризисное региональное управление - это регламентированная нормами права деятельность органов местной власти, базирующаяся на специфических воздействиях на кризисные ситуации в социально-экономической системе региона. Методологической основой антикризисной деятельности региональных властей выступает:

- совокупность принципов, методов, приёмов наблюдения и проверок финансово-хозяйственной деятельности предприятий, объединений, организаций, учреждений;
- обеспечение законности хозяйственных операций со стороны экономических субъектов;
- правильность и своевременность выполнения долговых обязательств перед бюджетом, государственными внебюджетными фондами;
- должная постановка мониторинга и наблюдений за изменениями социально-экономической обстановки в регионе.

Антикризисная деятельность в системе регионального управления является одной из стадий управленческого цикла, представляет собой систему наблюдения, сопоставления, проверки и анализа кризисных явлений с целью оценки обоснованности и эффективности разрабатываемых и принятых управленческих решений, направленных на стабилизацию экономического развития региона, выявление степени их реализации, наличия отклонений фактических результатов от заданных параметров. Реализуется антикризисное региональное управление в виде системы наблюдения и проверки соответствия процесса функционирования хозяйственной системы заранее разработанным индикаторам, характеризующим

стабильную траекторию ее развития, а также в виде выработки субъектами государственной власти и управления определенных корректирующих действий в случае возникновения кризисных явлений в регионе.

Объектом антикризисного регионального управления выступают процессы и явления, на которые направлено воздействие мер антикризисного управления всех уровней – от предприятия до государства. Часто под таким управлением понимают либо управление в условиях кризиса, либо управление, направленное на вывод из кризисного состояния, в котором экономическая система находится уже долго. Однако подобная трактовка сущности антикризисного управления ослабляет его предотвращающую, опережающую направленность. Поэтому стратегически антикризисное управление на государственном и региональном уровне включает анализ экономических тенденций за предшествующий или текущий периоды функционирования и осуществления чрезвычайных мер по недопущению несостоятельности предприятий. Упреждающая направленность регионального антикризисного управления подразумевает выработку концепции стабильного экономического развития региона, формирование и поддержание на должном уровне стратегических направлений экономического развития территории, способности обеспечивать в течение длительного периода конкурентное преимущество местных товаропроизводителей как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Поэтому, с одной стороны, антикризисное региональное управление должно охватывать значительно более широкие сферы деятельности, чем воздействие на финансовое состояние региональной экономики, с другой стороны, процесс антикризисного управления должен быть сконцентрирован на узловых проблемах в функционировании регулируемой системы, профилактике образовании кризисных ситуаций.

Антикризисная деятельность на профилактическом уровне в значительной степени основывается на способности выявлять сигналы грядущих кризисных изменений и находить тот или иной выход из кризисной ситуации. Значительную роль в этой работе могут сыграть региональные органы власти путем формирования информационных, кадровых, организационно-правовых условий, способствующих стабилизации деятельности предприятий. Для этого необходимо найти такие методы, формы и средства принятия решений, которые бы максимально ориентировали хозяйствующих субъектов на путь выживания в кризисной ситуации. Это означает, что речь идет не столько о выявлении условий для минимально допустимого равновесия в системе, при нарушении которого система перестает существовать, а о разработке стабилизирующих мер, рассчитанных на перспективу.

Становление антикризисной функции региональной системы управления предполагает не только процессуальные аспекты предпринимаемых антикризисных действий, но также их ресурсное и организационное обеспечение антикризисного управления. В этой связи необходима разработка содержания и современных методов системной организации антикризисных воздействий органов регионального управления, позволяющих концентрировать ресурсы и резервы участников экономической деятельности на решении ключевых проблем экономической системы путем выявления кризисных симптомов и своевременного реагирования на них. В конечном счете, речь идет о разработке принципов и методов стабилизационного механизма региональной экономики, в рамках которого и с помощью которого могут комплексно и целенаправленно решаться проблемы антикризисного управления предприятий и организаций региона.

Антикризисное региональное управление – это реализация права государства в лице федеральных и региональных органов власти и управления законодательным путем обеспечивать стабильное функционирование экономики, осуществляемое в целях обеспечения проводимой государственной и региональной политики, через систему законодательных, организационных, административных, правовых и др. мер. Задачей антикризисного регионального управления выступает контролируемость состояния региональной экономики в соответствии с заданными целями и параметрами функционирования. В качестве объекта управления выступает региональная экономическая система, основные характеристики ее состояния и поведения: количественные, качественные, структурные, пространственные, временные.

Реализация антикризисной функции регионального управления предполагает наличие эффективной системы информационного обеспечения и аналитического контроля за ходом эконо-

мических процессов в регионе. Повышение конструктивной роли информационно-аналитической составляющей антикризисного управления зависит от ее правильной организации, создания новых научно обоснованных форм, методов и систем обработки важной информации. Органам регионального управления необходимо постоянное отслеживание (мониторинг) хозяйственных процессов, своевременное устранение недостатков, поскольку это служит основным средством рационализации и повышения эффективности деятельности управляющих структур. Тем самым, по мере усложнения самого процесса управления, объективно повышается роль информационных структур, способных обеспечивать его действенность. Предпринимаемые в последнее время меры по укреплению вертикали власти на уровне Федерации и ее субъектов, по усилению взаимосвязей с органами местного самоуправления однозначно свидетельствует о том, что информационному обеспечению деятельности государственной власти и государственного управления придается все возрастающее значение. Без эффективной информационной системы в области регионального антикризисного управления, последнее теряет всякий смысл и приобретает черты субъективного произвола различных государственных органов.

Рассматривая вопросы информационного обеспечения антикризисного регионального регулирования необходимо отметить, что оно может быть эффективно организовано только при достаточном уровне информированности как органов управления, так и субъектов рынка – сегодня информационная среда не соответствует необходимым условиям информационного обмена: отсутствуют достаточно мощные и достоверные средства передачи информации, нет четко определенной политики в этой сфере. Эффективность функционирования любой отрасли и сферы деятельности напрямую зависит от скорости, точности и своевременности обмена данными как внутри агентов рынка (внутри подразделений фирм и компаний), так и во внешней среде, то есть взаимодействие и обмен данными одной организации с другими (конкурирующими, предприятиями-партнерами и т.д.), с регулирующими органами. Чем больше, масштабнее хозяйствующая система, тем серьезнее перед органами регулирования встает проблема организации и контроля потоков огромного количества информации. Соответственно, вопросы формирования информационно-аналитического обеспечения должны рассматриваться в качестве исходных при разработке системы антикризисного регионального управления. Важным элементом информационного обеспечения является методология построения мониторинга кризисной ситуации.

Для выполнения антикризисной деятельности более детально должен быть проработан механизм мониторинга кризисных явлений, поскольку чем раньше поступят сигналы о негативных изменениях в систему управления, тем больше будет времени для принятия управленческого решения, а временные ресурсы – самые важные в кризисной ситуации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Антикризисное управление / Под ред. Э.М. Короткова. М.: ИНФРА-М, 2000.
2. Гаврилов А.И. Региональная экономика и управление. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.
3. Гутман В., Мироедов А.А., Федин С.В. Управление региональной экономикой. М.: Финансы и статистика, 2001.
4. Новосёлов А.С. Теория региональных рынков. Новосибирск: Сибирское соглашение, 2002.
5. Уткин Э.А., Денисов А.Ф. Государственное и региональное управление. М.: ЭКМОС, 2002.

БЕЛКИНА Е.Н., КЕЙБАЛ Н.М.

РОЛЬ И МЕСТО МОЛОЧНО-ПРОДУКТОВОГО ПОДКОМПЛЕКСА В РАЗВИТИИ РЕГИОНАЛЬНОГО АГРОБИЗНЕСА

Ставропольский край является субъектом Российской Федерации и находится в южной ее части. Край является аграрным регионом, где развиты отрасли, как растениеводство, так и животноводство. Валовой региональный продукт в 2005 году составил 184,7 млрд. руб., а

товаров произведено на сумму 114,3 млрд. руб. При этом на сельское хозяйство пришлось порядка 25,5% и 41,2% соответственно в валовом региональном продукте и производстве товаров в отчетном 2005 году по сравнению с 15,4% и 33,9% в предыдущем 2004 году. За последний год производство сельскохозяйственной продукции выросло 2,2 раза, а валовой региональный продукт вырос на 32% и производство товаров в регионе на 79,6%.

Здесь видим необходимым сказать о том, что индекс цен на промышленные товары в Ставропольском крае составил 107,1%, против 109,8% в РФ, а на сельскохозяйственные товары – 94% против 102,2% по РФ и 100,8% в Южном федеральном округе.

Среднемесячные доходы населения в Ставропольском крае на 4% ниже их уровня по Южному Федеральному округу и на 37,8% чем в среднем по Российской Федерации. Аналогичная ситуация представлена и по среднемесячной заработной плате. На Ставропольский край приходится 1,8% численности всего безработного населения Российской Федерации.

Исходя из выше представленных цифр, мы можем говорить о том, что Ставропольский край активно участвует в экономической жизни Российской Федерации, имеет высокие темпы роста основных экономических показателей. А сравнительно низкие доходы населения Ставропольского края объясняются тем, что регион является аграрным, весомая доля экономически активного населения занята в сельском хозяйстве, а из-за низкой доходности сельскохозяйственные организации выплачивают более низкую заработную плату по сравнению с промышленными производствами. В связи с этим государству необходимо больше уделять внимание аграрному производству.

При этом мы хотели бы отметить, что если растениеводство прибыльная отрасль аграрного производства, то животноводство наоборот. В связи с этим большинство сельскохозяйственных организаций меняет специализацию, сокращает производство животноводческой продукции, соответственно постоянно уменьшая поголовье животных и производство кормовых культур, а увеличивает производство зерновых и технических культур. В связи с этим назревает проблема продовольственной обеспеченности населения, как региона, так и в целом России, животноводческой продукцией собственного производства.

Молоко является одним из основных продуктов питания. Ставропольский край производит порядка 24% молока в общем количестве его производства Южным Федеральным округом. При этом поголовье коров, приходящееся на край в 2005 году, составило 9,9%. Это говорит о том, что продуктивность в молочном скотоводстве Ставропольского края намного выше, чем в целом по Южному Федеральному округу.

В связи с некоторой стабилизацией в экономическом развитии, как России, так и рассматриваемого нами региона, происходящим ростом доходов населения, увеличивается их покупательная способность, а так же и фактическое потребление основных продовольственных товаров, что происходит и с молоком.

В результате мы видим, что к 2005 году покупательная способность денежных доходов населения по отношению к норме потребления выросла на 32,2% по сравнению с 1999 годом, а фактическое потребление за этот же период выросло на 6,6%. Таким образом рост покупательной способности доходов населения не вызвал адекватного изменения фактического потребления молока, что связано с незначительным увеличением производства молока в крае за данный период – всего на 5,8% или на 30,5 тыс. т.

Импорт молока на территорию края увеличивается на 83,8%, в свою очередь производственное потребление сокращается на 39,3%, а личное увеличивается в целом на 15,5%.

Но надо отдать должное производителям молока в крае, так как несмотря на снижение в целом по всем категориям хозяйств численности поголовья крупного рогатого скота за 2006-2002 гг. на 23,4%, в том числе коров на 19,9%, производство молока увеличилось. Это говорит о повышении продуктивности животных и производительности труда.

Основным производителем молока в Ставропольском крае являются хозяйства населения и их доля в динамике увеличивается. В 2005 году они произвели 74,7% всего производства молока, а крупные сельскохозяйственные предпринимательские структуры всего 20,5%, а их доля соответственно в динамике имеет явную тенденцию к снижению.

Хотелось бы отметить, что на долю хозяйств населения края приходится 57,8% всего поголовья крупного рогатого скота и 70,6% коров, то есть на 59,7% скот населения представлен молочным производством. При этом в сельскохозяйственных организациях эта цифра состав-

ляет 32,7%. Таким образом, население уделяет основное внимание молочному скотоводству, а крупные аграрные формирования мясо – молочному.

При этом поголовье как крупного рогатого скота всего, так и коров в сельскохозяйственных организациях снижается более чем на 40% за 2002-2006 гг., а в хозяйствах населения менее чем на 8% соответственно.

В результате проведенного нами исследования мы можем сказать следующее, что Ставропольский край, а именно молочный подкомплекс, занимает немаловажное значение в развитии экономики Южного Федерального округа. При этом основными производителями молока являются хозяйства населения, а крупное сельскохозяйственной предпринимательство постепенно сворачивает этот вид хозяйственной деятельности из-за высокой затроемкости отрасли. Резко увеличивается объем импорта молочной продукции и, как результат, назревает проблема продовольственной безопасности региона, в связи с чем органам государственной власти необходимо уделить особое внимание данной проблеме.

БЕЛОУСОВА А.А.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Рынок образовательных услуг относится к числу сложных феноменов современной общественной системы. Его миссия состоит в обеспечении совокупности трех взаимосвязанных групп потребностей:

- формирования и развития основ человеческой личности;
- воспроизводства квалифицированной рабочей силы;
- воспроизводства человеческого капитала.

В процессе исследования рынка образовательных услуг необходимо исходить из факта двойственности природы его социально-экономических отношений, которая обусловлена:

- во-первых, принадлежностью образовательных услуг к социальной сфере, обладающей специальными институциональными ограничениями качественных параметров используемых ресурсов и факторов производства (лицензионными и аттестационными требованиями, стандартами, квалификационными уровнями), а также доходности создания услуг (ограничение, касающееся неприбыльного характера деятельности образовательных организаций) [2, с. 18];
- во-вторых, участием данных ресурсов, факторов и самих образовательных услуг в рыночном обороте, в котором происходит реализация их стоимости и формирование транзакционных издержек.

Необходимо разграничивать процессы функционирования и развития рынка образовательных услуг. Функционирование происходит в рамках простого воспроизводства сложившихся на данном рынке отношений и включает в себя устойчивую совокупность операций, в которых принимают участие следующие основные субъекты:

- продавцы образовательных услуг, которые в силу специфических свойств своих товаров совпадают с создателями данных услуг (образовательные организации и индивидуальные предприниматели);
- покупатели образовательных услуг, которые в силу тех же свойств совпадают с конечными потребителями данных услуг (домохозяйства, коммерческие и социальные организации);
- маркетинговые организации и индивидуальные предприниматели, обеспечивающие рыночное продвижение образовательных услуг;
- финансово-инвестиционные организации, обеспечивающие рыночный оборот образовательных услуг денежными средствами;
- лицензирующие и контролирующие государственные органы;
- собственники инфраструктурных объектов рынка образовательных услуг (информаци-

- онных центров, библиотек, маркетинговых центров, бирж, технопарков, и т.п.);
- некоммерческие объединения участников рынка, создаваемые в целях защиты их местных интересов.

В отличие от функционирования, развитие рынка образовательных услуг предполагает:

- привлечение инвестиционных ресурсов в целях качественного преобразования рыночных технологий, организации сделок, маркетинга и т.п.;
- расширение состава операций и формирование новых типов субъектов рынка, в том числе на основе интеграции их функций;
- появление новых видов образовательных услуг, в том числе на основе комбинирования и интеграции их в системные образовательные продукты;
- создание научно-образовательных кластеров на основе консолидации объектов инфраструктуры рынка образовательных услуг.

Функционирование и развитие рынка образовательных услуг едины в том, что они воспроизводят двойственность социально-экономических отношений, складывающихся на рынке образовательных услуг: с одной стороны, принадлежность образовательных услуг к продуктам социальной сферы, с другой стороны, стоимостную форму существования образовательных услуг и участие их в рыночном обращении.

Можно следующим образом сформулировать алгоритм реализации институционального подхода к исследованию развития рынка образовательных услуг:

- раскрытие способа институционального упорядочивания отношений на рынке образовательных услуг;
- анализ институциональной среды рынка;
- оценка основных форм применяемых контрактных соглашений;
- установление институциональных ловушек, препятствующих развитию данного рынка.

Исходя из критериев, разработанных в теории институциональных матриц, можно сделать вывод, что в основании отношений российского рынка образовательных услуг лежит институциональная X – матрица [3, с.265].

Для системы отношений, основанной на X – матрице, характерны следующие существенные и устойчиво воспроизводимые характеристики:

- наличие мощной вертикали государственной власти, господствующей над комплексом отношений собственности;
- ориентация на функцию редистрибуции (перераспределения) результатов хозяйственного процесса;
- формирование экономической политики, форм рыночного поведения организаций и частных лиц, способов экономического мышления на основе преобладания коллективистских общественных ценностей.

Применительно к рынку образовательных услуг принадлежность к X – матрице обуславливает доминирующую роль государства и подчиненную роль собственников функционирующего на данном рынке капитала в процессе установления и регулирования основных параметров институциональной среды. Правомерна квалификация указанного капитала как властным образом социализированного.

Благодаря доминированию формы некоммерческой организации, на российском рынке образовательных услуг сформировалась институциональная среда, которая обладает следующими характеристиками:

- разделение пространства рынка и создание барьеров между его отдельными частями, препятствующих свободному движению капитала (региональные власти стремятся не допустить на «свои» образовательные рынки «чужих» продавцов, вертикально интегрированные корпорации создают «свои» образовательные сети, закрытые для «сторонних» продавцов и приобретателей образовательных услуг и т.п.);
- ограничение конкуренции (в частности, сведение ее к нулю применительно к взаимодействию между субъектами государственного и негосударственного секторов рынка);
- принцип бесприбыльности деятельности, который обуславливает инвестиционную непривлекательность субъектов рынка образовательных услуг и превращение формирующихся на данном рынке финансовых ресурсов в ресурсы избыточного потребления или нелегитимного накопления частного капитала за пределами образовательного рынка.

Необходима коррекция статуса некоммерческой организации. Речь должна идти не об отсутствии прибыли, а о введении специального институционального ограничения на дивидендное распределение (частное расщепление) данной прибыли. Статус некоммерческой организации должен обязывать субъектов рынка образовательных услуг полностью (целевым назначением) направлять оставшуюся после уплаты налогов прибыль на развитие заявленного профиля деятельности; тем самым прибыль подвергается институциональной социализации [1, с.25]. Характерно, что действующая норма бесприбыльности деятельности некоммерческих организаций на российском рынке образовательных услуг вызывает лишь инвестиционный дефицит и суживает возможности развития субъектов данного рынка.

Выделим важнейшие типы контрактов, заключаемых на рынке образовательных услуг:

- купли-продажи самих образовательных услуг;
- приобретения образовательными организациями технологий, основных средств, материальных ресурсов и рабочей силы;
- контрактов образовательных организаций с владельцами человеческого капитала (людьми, обладающими уникальной квалификацией в области науки и образования);
- добровольного участия в объединениях для защиты своих интересов субъектами рынка образовательных услуг;
- координации, соединения своих потенциалов и интеграции участников рынка образовательных услуг;
- совместной инвестиционной или иной развивающей деятельности;
- аренды или иного использования услуг объектов научно-образовательной инфраструктуры.

Институциональные ловушки развития российского рынка образовательных услуг формируются при условии реализации стратегий и инструментов социально-экономической политики, неадекватных природе отношений и институциональному основанию данного рынка – X-матрице. Ресурсы развития при наличии институциональной ловушки трансформируются в ресурсы создания и функционирования специальных институциональных механизмов адаптации рыночных отношений к неадекватной политике, построенной на заимствовании либеральных институтов [4, р. 205].

Для процесса развития российского рынка образовательных услуг характерна институциональная ловушка использования некоммерческой организации в качестве доминирующей формы субъектов, предоставляющих образовательные услуги их приобретателям. Первоначально указанная форма приносит субъектам рынка образовательных услуг специфическую «переходную ренту» – не облагаемый налогами доход. Однако в дальнейшем выясняется, что данный доход не может быть использован для инвестирования развития рынка образовательных услуг.

Преодоление данной институциональной ловушки предполагает:

- во-первых, коррекцию неадекватной политики развития рынка образовательных услуг;
- во-вторых, поэтапную реализацию программы ликвидации институциональных механизмов адаптации и разработки эффективных институциональных инструментов развития рынка образовательных услуг.

Под институциональными инструментами развития рынка мы понимаем такие формы упорядочивания и активизации рыночных отношений, которые позволяют раскрыть, инициировать и реализовать заложенный в них потенциал эволюции применительно к институциональному основанию, особенностям институциональной среды, организации контрактных соглашений и формам экономического поведения основных субъектов данного рынка.

Разрабатывая различные институциональные инструменты развития российского рынка образовательных услуг, необходимо определить направления их формирования и реализации. Обобщая ранее полученные результаты, можно сделать вывод о том, что классификация институциональных инструментов развития предполагает

использование разграничительного признака принадлежности данных инструментов основным субъектам рынка образовательных услуг:

- государству;
- отдельным участникам рынка;
- объединениям участников рынка и заинтересованным в его развитии общественным организациям.

В рамках первой из выделенных групп могут быть предложены следующие институциональные инструменты государственной поддержки рынка образовательных услуг, сформированные по двум уровням вертикали государственной власти:

- федеральный фонд поддержки образовательных инициатив. Он формируется в результате спецификации одного из направлений национального образовательного проекта и обеспечивает целевую поддержку инициатив, отобранных на конкурсных началах с участием независимых экспертов и обладающих социально-экономическим эффектом в масштабах национального рынка образовательных услуг;
- региональные венчурные фонды образования, создаваемые по образцу обычных венчурных фондов и обеспечивающие рациональное распределение ожидаемого эффекта и рисков инновационных проектов, не выходящих за пределы регионального рынка образовательных услуг.

В рамках второй группы могут быть предложены институциональные инструменты рационализации взаимодействия между субъектами рынка образовательных услуг:

- интеграционные образовательные структуры. Представляется, что в основание процесса интеграции должен быть положен принцип создания научно-образовательных холдингов с определенной долей государственного участия, что позволит вовлечь в процесс интеграции как государственные, так и негосударственные образовательные организации. Интеграция обеспечит синергетический эффект в приращении конкурентоспособности субъектов рынка образовательных услуг;
- ассоциации потребителей образовательных услуг, ориентированные на преодоление отмеченной выше институциональной асимметрии между продавцами и покупателями рынка образовательных услуг.

В рамках третьей группы могут быть предложены институциональные инструменты спецификации инфраструктуры рынка образовательных услуг:

- федеральная электронная библиотека народного образования, потребность в которой остро ощущается всеми субъектами рынка образовательных услуг. Федеральный уровень ее позиционирования обеспечит как существенное снижение транзакционных издержек доступа к информации, так и укрепление единства образовательного пространства России;
- региональные инфраструктурные центры образования, построенные по принципу поддержки и консолидации образовательных проектов, имеющих значительный потенциал роста, но не обладающих достаточным стартовым капиталом и доступом к услугам необходимой инфраструктуры.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белоусов В.М., Бортник Е.М., Фатеева С.В. Некоммерческие институты: закономерности становления и функционирования. Ростов н/Д: ИнфоСервис, 2003.
2. Бьюкенен Дж.М. Сочинения. Серия: «Нобелевские лауреаты по экономике». Т. 1. М.: Таурус Альфа, 1997.
3. Человек институциональный / Под ред. О.В. Иншакова. Волгоград: ВолГУ, 2005.
4. Krugman P. The self-organizing economy. Malden: Blackwell, 1996.

БЕЦУКОВ А.Х., ЭРЖИБОВА З.А.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА

Продолжая анализ сущности рынка инноваций, следует отметить, что данный рынок, как и любой другой, подчиняется в целом законам спроса и предложения. Вместе с тем, у рынка инноваций есть свои особенности, которые во многом обусловлены спецификой объекта купли-продажи.

Спрос на инновации формируют те экономические субъекты, у которых есть потребность в инновационном продукте. Ими могут быть как фирмы, домохозяйства, так и государство. Понятно, что каждый из перечисленных субъектов экономических отношений в большей степени тяготеет к определенному типу инновационных услуг. Так, например, фирмы заинтересованы в инновационных технологиях и продуктах, способных укрепить их позиции на рынках сбыта и дать дополнительные преимущества перед конкурентами. Домохозяйства определяют спрос на качественно новые потребительские товары, способные повлиять на их рациональный выбор и удовлетворить их потребности. Государство заинтересовано в инновациях, являющихся общественным товаром, т.е. в тех, которые способны удовлетворить общественные потребности. Но, несмотря на эти различия, имеется одно общее требование, предъявляемое данными субъектами хозяйствования к инновационным услугам - они должны удовлетворять не только качественно новые потребности, но и давать дополнительные преимущества потребителям инновационных услуг.

Однако, общеизвестно, что спрос на товар определяется не просто потребностью в этом товаре, а такой потребностью, которая может быть оплачена.

В этой связи, следует отметить, что инновации, как правило, дорогостоящий товар, в большей степени это касается производственных инноваций, носящих радикальный характер. Однако и предлагаемые на рынке инновации широкого потребления также отличаются более высокой ценой, чем аналогичные им «старые» товары. Поэтому и в этом секторе рынка круг потребителей инноваций ограничен. Такое ограничение обусловлено, прежде всего, общим состоянием экономики, которое определяет уровень доходов в обществе и, следовательно, совокупный платежеспособный спрос.

Вследствие этого, основополагающим фактором величины спроса на данные услуги выступает цена инновации. Не все перечисленные хозяйствующие субъекты, имея потребности в тех или иных инновационных услугах, могут позволить себе их оплатить по причине несовпадения своих потребностей и возможностей. Таким образом, все экономические субъекты являются потенциальными потребителями инноваций, среди которых существует ограниченный круг реальных потребителей товаров инновационного производства, имеющих возможности реализовать свои потребности в нововведениях. Следовательно, налицо олигопольное состояние спроса на инновационные услуги.

Однако в широком смысле спрос на инновации, предъявляемый экономическими субъектами, во многом зависит от инновационной политики, проводимой предпринимателями и государством, поскольку на современном этапе огромная значимость инновационного процесса для экономического роста и для воспроизводства в целом делает вполне естественным глубокий интерес, проявляющийся ко всему, что способно и ускорить, и сделать более продуктивным научный поиск.

Предложение инноваций также зависит от ситуации, которая складывается в экономике в целом, а также от удельного веса наукоемких отраслей и производств в структуре общественного производства, который на современных условиях является одним из важных показателей, характеризующих распространение прогрессивной техники и технологии.

Однако особенностью процесса производства инноваций является то, что его условно можно разделить на два этапа. Первый этап можно назвать «интеллектуальное производство», а второй – «материальное производство».

Любому нововведению, прежде чем оно будет создано, предшествует возникновение новой идеи. «Производство» идеи можно представить в виде системы, на входе которой

находятся интеллектуальные ресурсы в виде накопленных знаний и опыта, а также трудовые – научно-технический потенциал. Взаимодействие этих ресурсов на выходе из системы дает результат в виде новой идеи. Конкретное воплощение идеи происходит на этапе «материального производства», в котором результат «интеллектуального производства» предстает уже как интеллектуальный ресурс материального производства, и, взаимодействуя с другими факторами производства, создает инновацию в виде конкретного оригинального продукта. В материальном производстве фактор труд предстает уже как трудовой потенциал, т.е. способность, в большей степени, к физическому труду.

По логике производства инновационного продукта сам рынок инноваций, как нам представляется, можно условно разделить на два взаимосвязанных и взаимозависимых сектора – рынок знаний и рынок непосредственно инноваций. Условность такого деления очевидна, поскольку рыночную ценность научные знания имеют только в случае возможности их прикладного применения.

Следовательно, предложение инноваций определяется, прежде всего, научными организациями, экспериментальными заводами, цехами и лабораториями, т.е. теми структурами, которые составляют материально-техническую базу науки, и результаты деятельности которых воплощаются наукоемкими отраслями. Однако следует учитывать и тот факт, что разработку и реализацию инноваций в современных условиях осуществляют не только наукоемкие отрасли, но и фирмы, занимающиеся «традиционным» производством с целью обеспечения дополнительных преимуществ перед конкурентами. Это дает основание говорить о значительном конкурентном предложении инноваций на данном рынке.

Таким образом, спецификой рынка инноваций является деформация элементов данного рынка, выраженная конкурентным предложением инновационных услуг и олигопольным состоянием спроса на данные услуги.

Уровень и динамика процессов монополизации и конкуренции, то есть взаимодействие центробежных и центростремительных сил, являются одной из важнейших характеристик любого рынка. Исходя из этого, следует отметить еще одну специфическую особенность рынка инноваций – своеобразие механизма рыночных отношений между экономическими субъектами данного рынка, который проявляется, прежде всего, в высокой роли монополистической обусловленности в процессе рыночного товарообмена, а также в определяющем воздействии олигопольных структур на процесс ценообразования на рынке инноваций.

В отраслевых, корпоративных научно-исследовательских разработках степень господства крупных исследовательских центров, место мелких наукоемких компаний определяются в основном сложившейся структурой рынка – высокомонополизированной, олигополистической или дисперсной высококонкурентной.

В этой связи, на стадии «интеллектуального» производства инновационного продукта рынок инноваций имеет некоторые черты олигопольного рынка. Так, «командные» высоты на данном рынке принадлежат экономическим субъектам с высоким уровнем развития сферы НИОКР и научно-технического потенциала (в том числе и государству) и, как правило, это крупные производственные структуры из сферы наукоемких отраслей, имеющие материальные возможности создавать научные знания. Их число в экономике ограничено именно по причине высокой стоимости научных разработок. Более того, наиболее интенсивные торговые отношения на рынке инновационных услуг поддерживаются между самими же олигополистами.

Так, по оценке известного исследователя экономической науки английского экономиста К. Пэвитта, всего 700 корпораций мира контролирует большую часть передовых научно-технических разработок, а для некоторых наукоемких отраслей и автомобилестроения уровень глобальной монополизации науки и технологий значительно выше [5, с. 72].

Средние данные по промышленно развитым странам свидетельствуют, что научные исследования – область, отличающаяся очень высокой концентрацией ресурсов в небольшом числе крупных корпораций. Так, всего 1% из общего числа компаний, ведущих НИОКР в США, контролирует около 70% научных расходов (частных и федеральных). Концентрация федеральных средств еще выше – примерно 0,5% компаний (с числом занятых свыше 25 тыс. человек) получают 84% государственных ассигнований на исследования и разработки [2, с. 112].

Однако, несмотря на концентрацию научного потенциала и значительные достижения ученых и инженеров многих крупных корпораций, в развитых странах, не прекращаются дискуссии об относительной значимости крупного и мелкого бизнеса в инновационном процессе. Многочисленные обследования, сопоставления научно-технической деятельности мелких и крупных фирм подтверждают относительно более высокую эффективность мелких фирм с точки зрения числа предложенных радикальных инноваций, сроков выхода с ними на рынок.

Преимущества крупных корпораций хорошо известны: им доступны масштабные дорогостоящие проекты, связанные с длительным фундаментальным поиском; они ведут многоцелевые исследования, объединяющие ученых и специалистов разных научных дисциплин, могут финансировать параллельную разработку одного или нескольких альтернативных нововведений, причем коммерческие успехи одних проектов могут компенсировать убытки от провала других. Однако, несмотря на перечисленные преимущества, высокая степень монополизации науки вызывает ряд проблем, главная из которых – снижение конкурентного давления, движущей силы инновационного процесса. Так, многие крупные корпорации не в состоянии быстро реагировать на изменение рыночных условий, делая ставку на новые технологии. Их приверженность хорошо испытанным идеям и технике может быть столь сильной, что препятствия к использованию даже рожденных в корпоративных исследовательских центрах нововведений становятся при прочих равных условиях непреодолимыми. Процесс принятия решений в крупных корпорациях жестко детерминирован и занимает слишком много времени, что приводит, по мнению многих экономистов, к «аналитическому параличу». Перечень такого рода проблем можно было бы продолжать далее, но в данном случае важно то, что именно в этой области ярко проявляются преимущества мелкого бизнеса: быстрое реагирование на изменение рыночного спроса, свобода от груза накопленных стереотипов научного поиска, склонность к риску, с которым всегда связаны разработка и коммерческое освоение инноваций. В подтверждение сказанному, можно привести следующие данные. В 80-е годы мелкий наукоемкий бизнес разросся и укрепился, стал заметной частью всего мелкого бизнеса и отраслей НИОКР. К началу 90-х годов в мелком наукоемком бизнесе США было занято 17% персонала всех наукоемких отраслей. Удельный вес мелких компаний (с числом занятых менее 500 человек) в затратах на НИОКР частного сектора вырос с 4,3% в 1978 году до 8,1 в 1998 году [3, с. 91].

Более того, ряд новейших направлений научно-технического прогресса в частном секторе развивается в основном за счет мелкого бизнеса – это биотехнология, программное обеспечение и другие компьютерные услуги, научное приборостроение. Так, к 1980 году в США была создана только 371 биотехнологическая фирма, а за 1996 – 1998 добавилась еще 346 мелких фирм.

Однако отмеченная тенденция не может давать оснований считать, что мелкий бизнес наступает на позиции крупных корпораций, отвоевывая у него все новые области научно-технического прогресса. Мелкие и крупные компании образуют жизнеспособный симбиоз, в котором крупные корпорации выступают в качестве заказчиков и потребителей научной продукции мелких фирм, а многие основатели мелкого бизнеса – вчерашние сотрудники корпораций (см., например: [7, 1, 6]). Более того, крупные корпорации для повышения своей инновационной деятельности специально и целенаправленно формируют мелкие и независимые компании.

Следует оговориться, что интенсивно развивать рынок инноваций в состоянии лишь десяток ведущих государств, и передел данного рынка происходит между корпорациями этих стран. Безусловным лидером здесь остаются США, которые контролируют более 43% соответствующего рынка. На вторую позицию в последние годы вышла Германия (22%), на третьем месте – Япония (15%). По 6–8% рынка контролируют Италия, Великобритания и Франция. Что касается России, то имея 12% численности ученых всего мира, она, к сожалению, контролирует менее 0,5% рынка инновационных услуг [8].

Таким образом, вход на рынок инноваций также ограничен в связи с тем, что требует большого первоначального капитала, необходимого для организации производства знаний, способного конкурировать с уже имеющимися на рынке продавцами нововведений.

Конкурентная борьба индивидуальных исследователей и разработчиков на рынке инноваций превращается в настоящую технологическую гонку: кто первым сумеет завершить

ее и своевременно зарегистрировать в соответствующих учреждениях свои изобретения и открытия, тому и достанется общественное признание и вознаграждение. Все остальные участники технологической гонки не получают такого общественного признания, даже если они пришли к аналогичным результатам. Тем самым они лишаются возможности получения вознаграждения, так как в рамках действующего законодательства и международных соглашений ему не предоставляется право использовать рынок, чтобы реализовать полученные результаты и компенсировать произведенные затраты.

Таким образом, рынок инноваций диктует участникам жесткие условия: он не допускает возможности быть в конкурентных состязаниях вторым. В этом проявляется принципиальное отличие рынка инноваций от всех других видов рынка, где успех первого обладателя нового товара отличается от всех других продавцов, вышедших на рынок с аналогичным товаром, лишь размерами объема продаж и прибыли. Эти отличительные особенности до предела обостряют конкуренцию на данном рынке и повышают степень риска для всех участников научно-технической гонки.

Другое принципиальное отличие состоит в том, что появление конкурента на обычном товарном рынке приводит в конечном итоге к усреднению цены на новую продукцию, тогда как появление конкурента на рынке инноваций способствует разработке другого нововведения. В первом случае действия конкурента способствуют распространению инноваций, во втором же случае обеспечивается качественный рост в научно-техническом прогрессе.

Новым моментом в развитии рынка инноваций на современном этапе можно отметить стремление к научно-техническому сотрудничеству между экономическими конкурентами. Это связано, прежде всего, с удорожанием и усложнением работ над крупными научными проектами и имеет своей целью разделение расходов, уменьшение риска. Кроме того, многие экономисты считают, что объединение усилий наукоемких фирм жизненно необходимо для успешной борьбы с конкурентами на внешних рынках, а также обеспечивает гибкость в использовании научных кадров, расширяет возможность доступа специалистов фирмы к уникальному оборудованию и знаниям [4, с. 225]. Однако сотрудничество между крупными конкурентами не только ускоряет процесс разработки новых знаний и технологий, но и укрепляет олигопольную структуру рынка инновационных услуг. Особую роль в этом играют лицензионные соглашения.

По своему экономическому содержанию они являются простым арендным контрактом между заинтересованными сторонами на определенный срок и на конкретных условиях использования научно-технического знания. В таких лицензионных соглашениях много места занимают патенты, торговые знаки, технологическая документация. Но ключевым моментом преобладающего числа лицензионных соглашений до последнего времени выступал широкий круг практических знаний, включающие менеджерские услуги, услуги «инжиниринга», знания производственно-технологического опыта, в том числе по организации и налаживанию производственных процессов и другие.

Экономическое значение такой формы лицензирования состоит в том, что она позволяет заинтересованной фирме получить доступ к использованию или применению новой технологии, не обладая правом собственности на нее. С этой точки зрения для фирмы-лицензиара лицензионное соглашение является своего рода одним из вариантов вертикальной интеграции: соглашение позволяет использовать для распространения технологического новшества рыночные связи и структуры, которые уже сложились у лицензиата. С другой стороны, фирме-лицензиату предоставляется детальная информация о технологии новой продукции, что освобождает ее от необходимости повторения дорогостоящих исследований и разработок и обеспечивает ей большую экономию времени и ресурсов.

На рынке инноваций, в силу его олигопольного строения, механизм ценообразования проявляется также как и на любом другом олигопольном рынке – в лидерстве в ценах фирмы-производителя нового знания. Более того, ценовая конкуренция практически неэффективна на данном рынке в силу того обстоятельства, что снижением цены невозможно решить проблему появления нового конкурента. Победу над конкурентом можно обеспечить только путем предоставления на рынок новой инновации, т.е. неценовая конкуренция в таких условиях является единственно эффективной.

Продолжая исследование конкурентной структуры рынка инноваций, можно отметить следующую отличительную его особенность.

На этапе воплощения научно-технического знания в конкретный оригинальный продукт и дальнейшей его реализации рынок инноваций приобретает элементы монопольного рынка. Это связано, прежде всего, с увеличением числа конкурирующих между собой производителей инновационного продукта, что в свою очередь, расширяет возможность продавца влиять на цену товара. Однако, это влияние все же ограничивается системой авторских прав и патентов, которая позволяет конкурировать с фирмой-монополистом и создает эффект естественной монополии на рынке инноваций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Булгак В. Интеллектуальная собственность – капитал нации // Экономика и жизнь. 1997. № 43.
2. Грачева М.В. Инновационная деятельность промышленности (теория и практика). М.: ИМЭМО РАН, 1994.
3. Иванов М.М., Колутаев С.Р., Кочетков Г.Б. США: управление наукой и нововведениями. М.: Наука, 1990.
4. Ириков В.А., Идельменов С.В. Выбор и реализация приоритетов НТП. СПб.: АРЭИ, 1994.
5. Лебедева Е. Инновационный процесс в США. М.: ИМЭМО РАН, 1994.
6. Сапсай Б. Формирование рынков интеллектуальной собственности // Предпринимательство в России. 1998. № 1.
7. Якутин Ю. Проектирование и инвестирование наукоемких корпораций // Российский экономический журнал. 1998. № 3.
8. Якутин Ю. Российские корпорации и институт интеллектуальной собственности // Российский экономический журнал. 1999. № 3.

ВЕКЛЕНКО В.И., КОРОБОВ В.Д. ♦

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕФОРМИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Особо важное политическое, экономическое и социальное значение сельского хозяйства объективно обуславливает необходимость постоянного совершенствования производственных отношений в нем, позволяющее повысить уровень развития производительных сил, экономическую эффективность производства.

В результате роста уровня интенсификации сложилась ситуация, в которой административно-командные методы не позволяли существенно повысить эффективность производства в сельскохозяйственных предприятиях, несмотря на значительное расширение их самостоятельности, использования хозрасчетных отношений, фермерского движения. Сельское хозяйство продолжало значительно отставать по уровню развития от экономически развитых стран, а объемы производства сельскохозяйственной продукции не удовлетворяли потребностей в ней.

Использование рыночных начал в экономике и в аграрной сфере в том числе стало объективной необходимостью. Однако России была навязана не отвечающая сложившимся условиям наиболее либеральная модель «чистых» рыночных отношений, которая привела к развитию «дикого капитализма» периода первоначального накопления капитала. Значительно усложнило ситуацию использование метода «шоковой терапии» для резкой смены общественно-экономической формации.

В результате таких преобразований в сельском хозяйстве, несмотря на активное его реформирование в течение всего периода 90-х годов, резко снизились объемы производства, уменьшилась площадь обрабатываемой пашни, поголовье скота, урожайность сельскохозяйственных культур и продуктивность животных.

Несколько стабилизировалась ситуация только в последнем третьем этапе аграрных реформ, начиная с 1999 г. Однако системный кризис в сельском хозяйстве не преодолен, доходы

сельскохозяйственных предприятий не позволяют вести расширенное, а во многих убыточных хозяйствах и простое воспроизводство. Сохраняются значительные масштабы неплатежеспособности сельскохозяйственных организаций, низкая инвестиционная привлекательность, продолжают ухудшаться социальные условия сельских жителей.

Изложенные материалы приводят к выводу о необходимости поиска и научного обоснования путей совершенствования форм и методов реформирования сельскохозяйственных предприятий на современном этапе, позволяющих повысить экономическую эффективность их функционирования.

Происходящие изменения в экономике и сельскохозяйственном производстве как ее отрасли в переходном периоде к рыночной экономике следует рассматривать как смену общественно-экономической формации, затрагивающие важнейшие основы экономической деятельности. Их осуществление привело к необходимости проведения экономических реформ.

Поскольку экономическая реформа в сельском хозяйстве состоит в совершенствовании отношений в процессе производства, распределения, обмена и потребления продукции, которые проявляются в рамках достаточно крупного, сориентированного на рынок производства, то ее важнейшие проблемы связаны с функционированием сельскохозяйственных предприятий.

Основными направлениями реформирования на современном этапе являются реорганизация и реструктуризация сельскохозяйственных предприятий. Совершенствование организационно-правового статуса предприятия, являющегося важнейшим среди мероприятий по реформированию предприятий, должно основываться на многоукладности аграрной экономики и преимуществах крупного производства.

Чтобы не допустить дальнейшего дробления существующих предприятий, а также совершенствовать межхозяйственные и внутрихозяйственные отношения, необходимо проводить научно обоснованную реструктуризацию сельскохозяйственных организаций, суть которой заключается в приспособлении внутренней структуры предприятия к постоянно изменяющимся условиям хозяйствования.

Решение вопросов реорганизации и реструктуризации предприятия тесно связаны между собой, поскольку сводятся к проблеме повышения эффективности управления в первом случае управляющей, а во втором – управляемой системой.

В современных условиях реформирование предприятий должно быть направлено на достижение устойчивого финансового состояния, являющегося оценкой результатов его деятельности и предпосылкой для нормального процесса воспроизводства.

Проблема неплатежей, неблагоприятные условия и неудовлетворительные результаты хозяйственной деятельности многих сельскохозяйственных предприятий предполагают формирование и использования антикризисной стратегии, финансового оздоровления. Важную роль в этом должен играть институт несостоятельности и банкротства предприятий.

Однако основное назначение этого механизма должна состоять не в ликвидации, а в финансовом оздоровлении предприятий. Поэтому его воздействие должно происходить не только на стадии острого непреодолимого кризиса, но и на стадиях преодолимого, скрытого и даже потенциального кризиса. Для этого необходимо совершенствовать методы определения стадий развития кризиса, способы антикризисного управления на каждой стадии, принципы процедуры банкротства.

Методические подходы к оценке экономической эффективности реформирования сельскохозяйственных предприятий тесно связаны с оценкой эффективности функционирования отрасли сельского хозяйства. На макроэкономическом уровне эффективность реформ заключается в увеличении объемов производства сельскохозяйственной продукции, удовлетворении спроса на нее в основном за счет отечественного производства.

На микроэкономическом уровне, в разрезе отдельных сельскохозяйственных предприятий эффективным могут считаться такие мероприятия, которые позволяют увеличить величину прибыли в расчете на единицу используемых ресурсов.

На обоих уровнях в силу ограниченности ресурсов в результате реформ должна повышаться эффективность их использования. В сельском хозяйстве это связано в первую очередь с ростом производительности труда и повышением отдачи от использования земли.

Комплексная оценка эффективности реформирования сельского хозяйства, основанная на воспроизводственном процессе, включает определение эффективности производства, рас-

предела, обмена и потребления. Критерий экономической эффективности на стадии производства представляет соотношение произведенной продукции с ресурсами и затратами. Эффективность распределения связана с формированием фондов, необходимых для простого и расширенного воспроизводства, обмена – совершенством рынка и рыночных отношений, потребления – устойчивым обеспечением потребителей продукцией, а предприятий – ресурсами.

Наиболее важные итоги реформирования могут быть оценены с помощью обобщающего показателя. В сложившихся условиях предпочтение следует отдать натуральным показателям, таким как урожайность сельскохозяйственных культур и продуктивность животных. Совокупный показатель их роста может быть рассчитан путем взвешивания коэффициентов увеличения урожайности и продуктивности по разным культурам и животным стоимостью товарной продукции соответствующего вида.

Для оценки финансового состояния и устойчивости сельскохозяйственного предприятия необходимо использовать показатели рентабельности. Несмотря на более высокую точность оценки при использовании экономической прибыли, трудности ее вычисления оправдывают использование и фактической ее величины.

Определение экономической эффективности реформирования сельскохозяйственных предприятий предполагает использование системы показателей, отражающих изменение в них эффективности производства, распределения, обмена и потребления.

Проведенные исследования на материалах Курской области произошедших в процессе преобразований в сельском хозяйстве изменений позволяют сделать следующие выводы. В первом периоде преобразований происходила формальная смена организационно-правовых форм хозяйствования сельскохозяйственных предприятий, форм собственности на землю и средства производства. Количество предприятий слабо увеличивалось, сокращались площади сельскохозяйственных угодий и в том числе пашни, находящихся в их распоряжении, как в целом по совокупности хозяйств, так и в расчете на одно предприятие.

Имели тенденцию снижения в этом периоде общее количество сельскохозяйственных работников и их число в среднем на 1 предприятие. В связи с более высокими темпами снижения земельных угодий в 1990-1992 гг. по сравнению с сокращением сельскохозяйственных работников обеспеченность трудовыми ресурсами увеличивалась, а начиная с 1993 г. – снижалась. Такие же тенденции в размерах и обеспеченности сельскохозяйственных предприятий тракторами и другими основными средствами производства. Резко снизились объемы и дозы внесения удобрений, особенно минеральных, а также других видов оборотных средств (рис. 1).

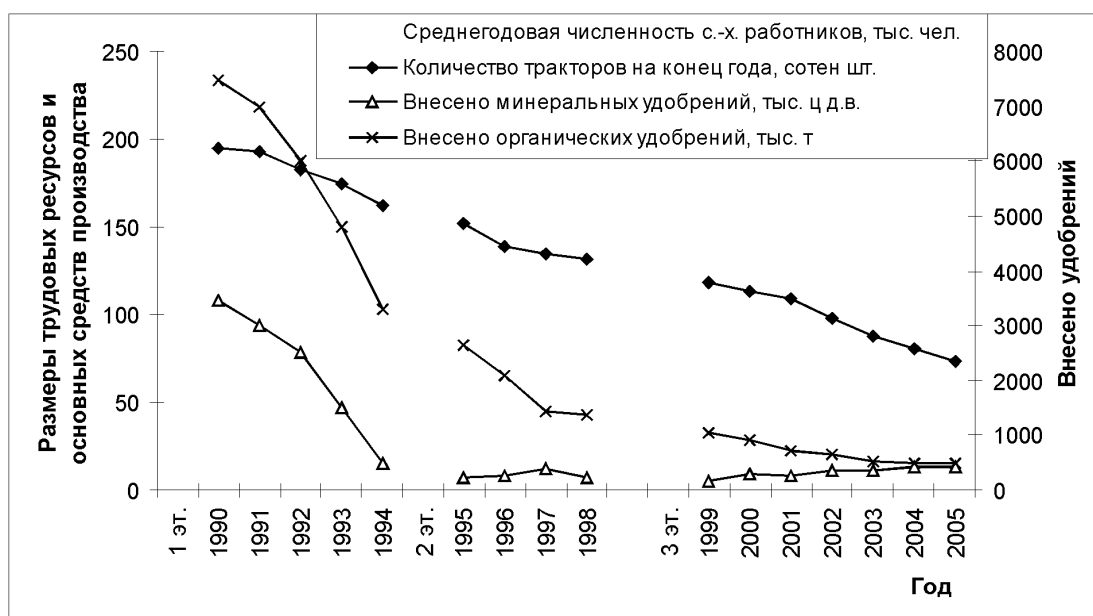


Рис. 1. Графики изменения размеров ресурсов в сельскохозяйственных предприятиях Курской области.

Резкое сокращение объемов использования ресурсов привело к сокращению обрабатываемой пашни, посевных площадей в целом и большинства сельскохозяйственных культур, особенно сахарной свеклы, снизился удельный вес в площади пашни практически всех культур, возделываемых в сельскохозяйственных предприятиях. В структуре посевных площадей возрос удельный вес зерновых культур, требующих для своего производства сравнительно меньших ресурсов. Значительное сокращение урожайности совместно с сокращением посевных площадей привело к резкому снижению объемов производства продукции растениеводства.

Существенно сокращалось поголовье животных, содержащихся в сельскохозяйственных предприятиях. Значительное сокращение размеров земельных угодий в 1990–1992 гг. несколько повысило плотность скота на 100 га сельскохозяйственных угодий, но в дальнейшем она снижалась. Одновременное снижение продуктивности животных привело, как и в растениеводстве, к резкому сокращению объемов производства продукции животноводства (рис. 2).

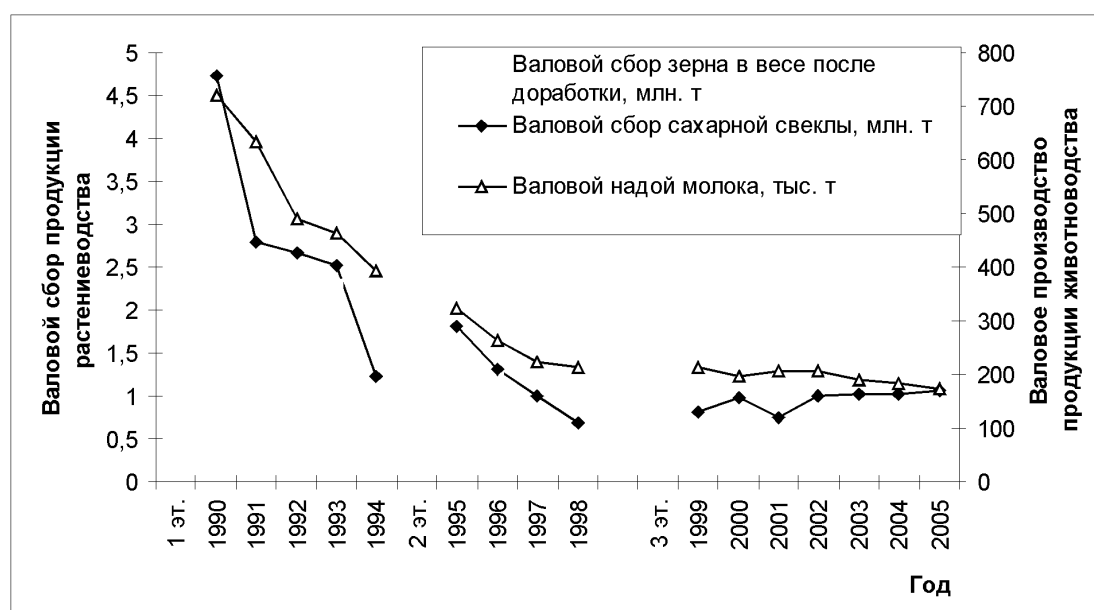


Рис. 2. Графики изменения размеров производства продукции в сельскохозяйственных предприятиях Курской области.

Во втором периоде количество хозяйств и площади земельных угодий в них практически были неизменными. Однако продолжилось сокращение трудовых ресурсов и основных средств производства, обеспеченность ими сельскохозяйственных предприятий. Значительно замедлилось снижение объемов использования оборотных средств, дозы внесения минеральных удобрений и размеры других оборотных фондов стабилизировались. Практически стабилизировалась урожайность основных сельскохозяйственных культур и продуктивность животных. Однако сокращение доли использования пашни, посевных площадей культур, поголовья животных обусловило дальнейшее значительное сокращение производства продукции.

В третьем периоде собственно реформирования сельскохозяйственных предприятий происходило существенное изменение их количества. В 1999–2002 гг. численность хозяйств увеличивалась, а в дальнейшем — ежегодно значительно сокращалась. Общая площадь земельных угодий несколько сокращалась, но в расчете на одно хозяйство до 2002 г. уменьшалась, а затем — существенно увеличивалась. Продолжилось сокращение численности сельскохозяйственных работников и размеров основных средств производства. Укрупнение хозяйств позволило несколько увеличить размеры этих ресурсов только в последние 1–2 года.

Практически стабилизировались к концу периода дозы внесения органических удобрений, а размеры и дозы внесения минеральных удобрений, других оборотных средств имели устойчивую тенденцию увеличения. Это позволило существенно увеличить урожайность зерновых

культур, сахарной свеклы и других культур, а также продуктивность животных. Стабилизация посевных площадей в целом по совокупности сельскохозяйственных предприятий и некоторый рост их величины в расчете на одно хозяйство позволило стабилизировать, а к концу третьего периода несколько увеличить производство растениеводческой продукции.

Несмотря на существенный рост продуктивности животных, продолжающееся сокращение поголовья большинства их видов не позволяет преодолеть кризисное состояние производства продукции животноводства. Хотя темпы падения объемов производства продукции животноводческих отраслей небольшие, а в отдельные годы третьего периода объемы несколько повышались, уровень ее производства остается во много раз ниже, чем в 1990 г., а потребление значительно отстает от медицинских норм.

Таким образом, смена общественно-экономической формации обусловила необходимость реформирования отрасли сельского хозяйства. Основными направлениями реформирования сельскохозяйственных предприятий как основы отрасли являются совершенствование на основе многоукладности аграрной экономики их организационно-правового статуса, научно обоснованная реструктуризация, позволяющая сохранить крупное производство и приспособиться к новым условиям хозяйствования, созидательное использование института несостоятельности и банкротства предприятий, направленное на их финансовое оздоровление.

ВЕЛИКДАНЬ Е.Н.

РОЛЬ ЛИЧНОГО СТРАХОВАНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ

Страховая наука охватывает широкий круг проблем, без решения которых нельзя говорить о стабильности экономической системы общества. Личное страхование следует рассматривать как одну из наиболее актуальных проблем в отечественной науке и практике страхования в условиях рыночных преобразований. Отсутствие достаточно развитого личного страхования влечет за собой значительные бюджетные расходы на организацию социальной защиты населения, оказание помощи по ликвидации результатов чрезвычайных событий, что в целом ухудшает общие условия финансового состояния страны.

В условиях формирования рыночных отношений в экономике страны возникает потребность юридических и физических лиц в обеспечении устойчивых гарантий защиты своих экономических интересов, связанных с осуществлением различных видов хозяйственной деятельности, сохранением определенного уровня благосостояния и здоровья. Объясняется это тем, что в любой деятельности человек подвергается различным опасностям, угрожающим ему самому, его близким или его имуществу. Опасностям, непредвидимым по источнику своего возникновения и неравномерным по своим последствиям, часть которых, имеющие общественную значимость, получают защиту (как правило, в минимально необходимом объеме) от государства в рамках современного социального страхования. Часть же опасностей остается на ответственности самого человека, что в настоящее время выражается в форме самострахования и требует системы социальной защиты.

Объективная необходимость в социальной защите обусловлена как природой самого человека, так и существующей взаимозависимостью его от широкого спектра факторов, которые определяют жизнедеятельность индивидуума в процессе труда: производственная среда, условия труда, трудовые отношения, природные и техногенные события и др. Все это в совокупности определяет социальное положение человека и параметры уровня качества жизни. Социальное положение работника и качество его трудовой жизни в свою очередь служат в качестве основополагающих характеристик жизнедеятельности людей, общностей и социальных групп и имеют две формы существования. Первая – фактическое состояние социального положения конкретных людей, семей, социальных групп. Вторая – социальное положение в виде социальных гарантий, отражающая рефлексии фактических социально-трудовых отношений на нормативно-законодательный и институциональный уровень.

Связующим элементом характеристик фактического и рефлекслируемого такого явления как социальное положение работника в ситуациях нарушения трудоспособности или незнания их трудом служит категория «социальный риск».

Социальный риск есть признаваемое обществом предполагаемое вероятное событие в жизни человека, наступление которого приводит к утрате его способности к труду (постоянно или временно), либо ограничению спроса на труд и, соответственно, полной или частичной утрате заработка или дохода, являющегося источником средств к существованию [5, с. 43].

Понятие социального риска служит методологическим инструментарием для построения воспроизводственной модели социальной защиты в экономике труда: определение видов социального риска и круга защищаемых лиц, размеров социальных гарантий, правоотношений социальных субъектов (работников и работодателей), государства и специализированных организаций (страхования и социальной помощи).

Основные социальные риски имеют сложную структуру, простираются от утраты заработка в случае временной нетрудоспособности, профессиональных заболеваний, несчастных случаев на производстве, приведших к инвалидности, смерти или безработице и до утраты заработка в случаях достижения нетрудоспособного, пенсионного возраста. К числу признанных социальных рисков относятся: болезнь; инвалидность; материнство; содержание детей; старость; безработица; потеря кормильца; трудовое увечье или профессиональное заболевание; беременность и роды. Помимо этого, к числу социальных рисков в ряде случаев (в том числе в России) относят также смерть и различного рода чрезвычайные ситуации природного, техногенного и военного характера.

«Конвенцией о минимальных нормах социального обеспечения» № 102, принятой Международной организацией труда в 1953 году, выделяется девять основных социальных рисков (Рис.1).

Во всех развитых странах одним из наиболее доступных и эффективных методов управления рисками признается страхование, в том числе личное страхование, способное стимулировать рост сбережений населения, возместить потери в доходах в связи с утратой здоровья или смертью члена семьи, организовать предоставление медицинской помощи в случае заболевания.

Мировая практика выработала трехуровневую модель защиты жизни и здоровья населения:

- государственное социальное страхование;
- страхование за счет средств работодателей;
- индивидуальное страхование за счет собственных фондов.

Концепция развития страхования, одобренная правительством, ставит реализацию такой модели на практические рельсы за счет включения страхования в «социальный пакет», предоставляемый работодателями своим сотрудникам, добровольного медицинского страхования, страхования от несчастных случаев и болезней.

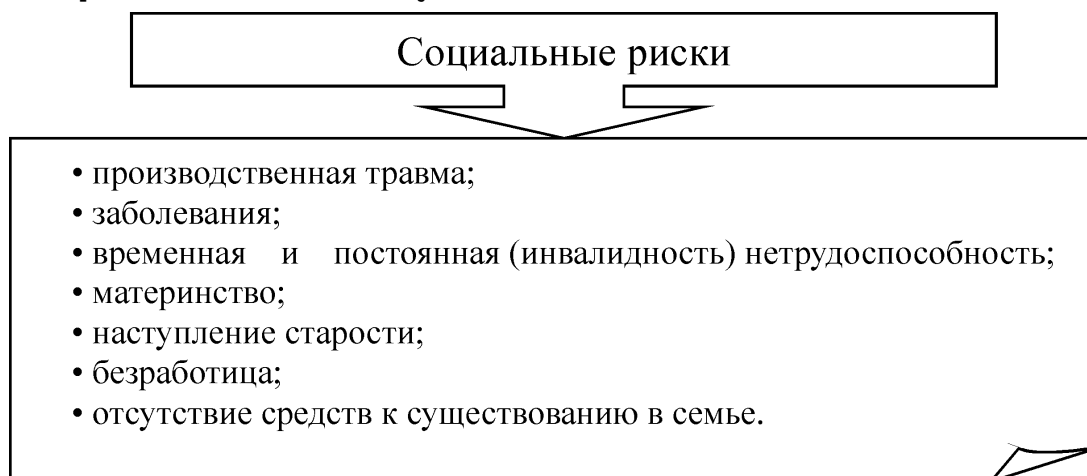


Рис. 1. Основные социальные риски.

К личному страхованию относят все виды страхования, связанные с вероятностными событиями в жизни отдельного человека. Различные виды личного страхования предоставляют экономическую возможность населению удовлетворять определенные экономические потребности. Следовательно, личное страхование в условиях рыночной экономики может получить развитие только посредством создания множества страховых продуктов, каждый из которых ориентирован на удовлетворение потребностей определенного социального слоя населения. Данное многообразие страховых продуктов, соответствующее современному состоянию рынка страхования, в полном объеме отражено в авторской классификации личного страхования (Рис 2).

Данные виды страхования выполняют важную социальную функцию, поскольку затрагивают интересы каждого человека, обеспечивая сохранение здоровья и накопления средств для поддержания уровня жизни при утрате трудоспособности и требуют дальнейшего изучения теоретических и методологических аспектов.

Объекты страхования, которые желает и может защитить страхователь, здесь уникальны. В других отраслях их защитить он не может. Именно на этом критериальном основании личное страхование исторически (позже имущественного) и логически (пока не появились таблицы смертности и теория вероятностей) обособилось в специальную отрасль страховой деятельности с четко выраженной социальной направленностью и менее выраженной, но имеющейся реально, экономической направленностью.

В экономической литературе на вопросы сущности личного страхования, критериальных признаков классификации личного страхования существуют различные точки зрения.

Теория и практика страхового дела, находясь в непрерывном развитии и взаимодействии, позволила исследователям выработать множество определений личного страхования. Так Ш.А. Агеев полагает, что «личное страхование, представляет собой механизм защиты от рисков, связанных с общественным производством, стихийными бедствиями, утраты здоровья и других жизненных обстоятельств, требующих значительных финансовых средств, которые у конкретного человека могут отсутствовать» [1, с. 89]. Результат исследования В.В. Шахова в поиске определения, отличается лаконичностью, полнотой признаков присущих данной отрасли страхования, и имеет следующий вид: «Личное страхование – совокупность перераспределительных отношений между участниками, за счет денежных взносов которых, формируется страховой фонд, предназначенный для оказания необходимой материальной помощи гражданам при наступлении неблагоприятных событий, связанных с их жизнью, здоровьем, трудоспособностью, а также для накопления денежных средств в целях обеспечения необходимого уровня благосостояния» [4, с. 112].

Рассмотрев эти и ряд иных определений, опубликованных на страницах современных экономических изданий, а также качественные замечания известных современных ученых различных направлений науки, нами определено личное страхование, имеющее следующий вид: личное страхование – это совокупность перераспределительных отношений замкнутого круга его участников по поводу формирования за счет денежных взносов целевого страхового фонда, предназначенного для оказания необходимой материальной помощи гражданам при наступлении неблагоприятных событий, связанных с их жизнью, здоровьем, трудоспособностью, а также для накопления денежных средств в целях достижения необходимого уровня благосостояния.

Экономическая сущность личного страхования – замкнутое перераспределение страховых платежей между участниками личного страхования, через специализированный страховой фонд. Однако личное страхование связано с особой стороной общественного производства – воспроизводством рабочей силы. Объекты страховой защиты по личному страхованию – жизнь, здоровье, трудоспособность человека, не имеющие стоимости, что и определяет экономическое содержание личного страхования. Посредством страхования данных объектов оказывается денежная помощь гражданам и их семьям, позволяющая преодолеть социальные последствия, связанные с потерей здоровья страхователем, смертью члена семьи, сохранением уровня семейного дохода, в том числе при выходе на заслуженный отдых или в случае потери кормильца.

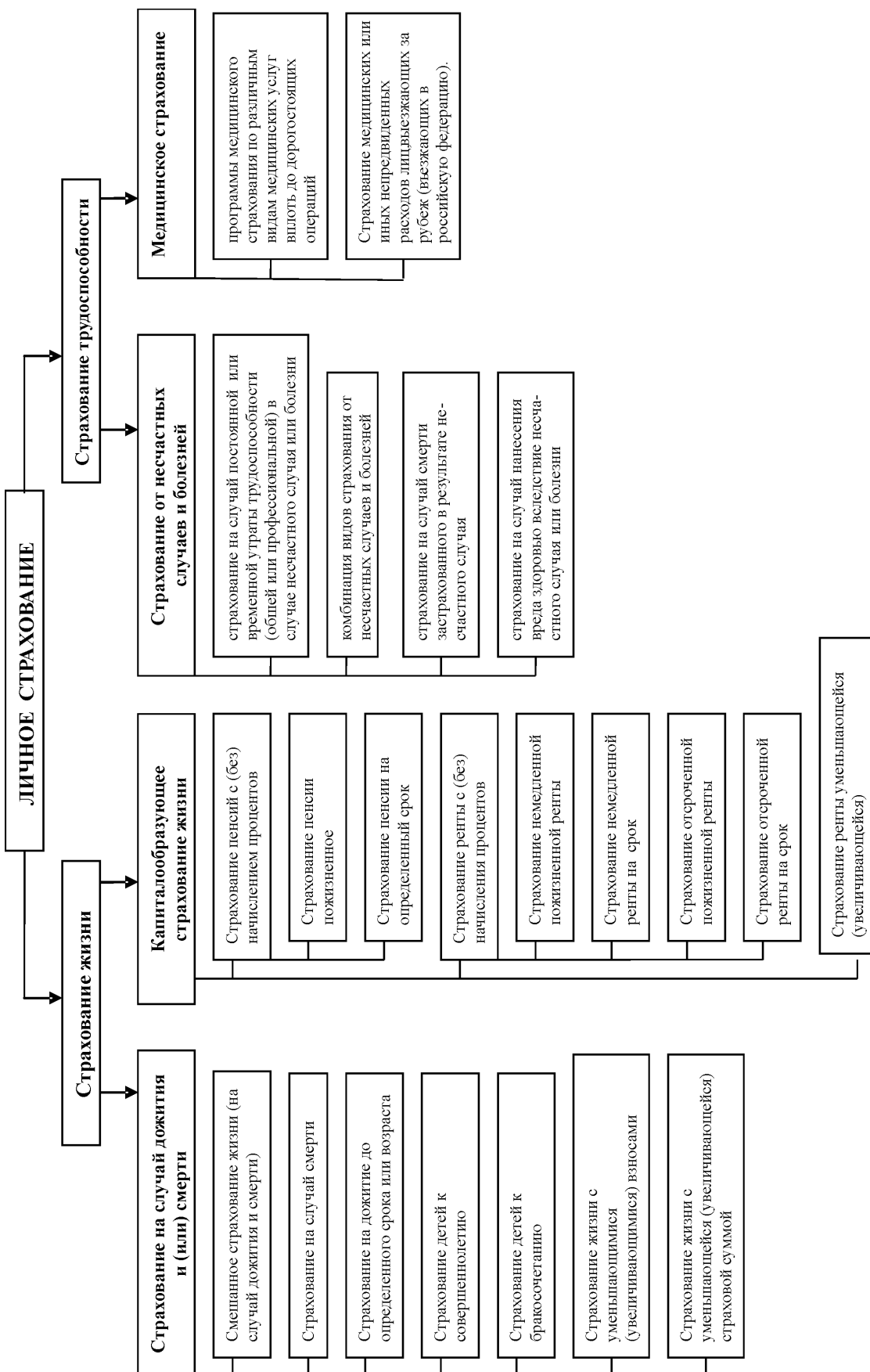


Рисунок 2. Классификация личного страхования.

Необходимая помощь может оказываться из государственных внебюджетных фондов, государственного бюджета или за счет личных средств граждан. В-первых двух случаях страховая защита осуществляется посредством социального страхования и обеспечения. В третьем случае в зависимости от материальных возможностей граждан и целей защиты - посредством создания внутри – семейных накоплений и страхования. Указанные формы обеспечения страховой защитой могут дополнять друг друга.

В силу объективных социально-экономических изменений, произошедших в системе социальной защиты за последние годы, личное страхование, действительно, вышло за рамки традиционного понимания, настолько, что его можно полностью ассоциировать с социальным страхованием. Занимая одно из главных место в системе социальной защиты населения, личное страхование обладает целым рядом признаков, которые совпадают с признаками других элементов (предмет и объект страхования, финансовый механизм, источники финансирования, организация и управление). Взятые в совокупности, они определяют место и роль личного страхования в организации социальной защиты населения.

Основные виды социального страхования, явно перекликаемые с основными видами личного страхования, уже получили развитие в рамках действующей системы социальной защиты российских граждан и могут быть задействованы в решении социальных проблем:

- обязательное медицинское страхование;
- добровольное медицинское страхование;
- обязательное страхование военнослужащих, сотрудников правоохранительных органов и прокуратуры;
- страхование от несчастных случаев и болезней;
- страхование пассажиров.

Определяя перспективы дальнейшего развития социально значимых видов страхования в Российской Федерации, необходимо подчеркнуть, что понятие «социально значимое страхование» включает в себя не только социальное страхование, и в общем случае, не ограничивается обязательными видами страхования. Социально значимое страхование включает в себя большой блок, состоящий из добровольных видов личного страхования, таких как: страхование выезжающих за рубеж, накопительное страхование жизни и т.д. Представляется, что уже сегодня личное страхование встроено в механизм социальной защиты и поддержки населения страны (Рис. 3).



Рисунок 3. Классификация социально значимых видов страхования.

В экономической литературе при обсуждении состояния национальной системы страхования и, в частности личного страхования, среди многих прочих выделяют вопросы, непосредственно связанные с самим населением и его отношением к личному страхованию.

Практически всегда в качестве основной причины неразвитости этой отрасли страхования называют низкий уровень платежеспособности населения. Есть и другие проблемы, требующие своего решения:

- недоверие к страховым компаниям;
- недостаточная страховая культура населения, в том числе: непонимание роли и места страхования, отсутствие и/или недостаток информации;
- неразвитость инфраструктуры страхового рынка.

Совершенно очевидно, что в условиях рыночной экономики, неизбежно повышающей спрос на страховые услуги со стороны населения, очень важен процесс социализации личного страхования и его дальнейшее развитие. Для этого следует решить ряд задач, непосредственно, связанных с профессиональными участниками страхового рынка:

- разработать и активно внедрять в практику страхования страховые продукты, в максимальной степени отвечающие интересам населения;
- проводить политику максимальной информационной открытости, естественным образом ведущую к повышению доверия со стороны населения к страховщикам;
- разработать меры по развитию института страховых брокеров и агентов;
- проводить политику разъяснения достоинства и целесообразности личного страхования в целом и отдельных его видов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Агеев Ш.Р. Страхование: теория, практика и зарубежный опыт. М.: Экспертное бюро, 1998.
2. Коломин Е.В. О социальных приоритетах развития страхования // Финансы. 2002. № 9.
3. Силласте Г. Социология страхования // Страховое ревю. 2002. № 8.
4. Шахов В.В. Введение в страхование: Учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 1999.
5. Якушен Л.П. Социальная защита: Учеб. пособие. М.: Государственная академия управления им. С. Орджоникидзе, 1998.

ВЕЛИЧКО А.А.

ЗНАЧЕНИЕ БИБЛИОТЕКИ ITIL КАК ЭФФЕКТИВНОГО ИНСТРУМЕНТА ДЛЯ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ ИНФОРМАЦИОННЫХ УСЛУГ

В настоящее время стандартом «де-факто» в области организации и управления информационными технологиями, обобщившим в себе лучший международный опыт, является «Библиотека передового опыта ИТ» (Information Technology Infrastructure Library, ITIL). Издателем Библиотеки ITIL является OGC (The Office of Government Commerce) – британская правительственная организация, отвечающая за повышение эффективности работы государственных структур Великобритании, а также за развитие кооперации с компаниями частного сектора. Развитие и популяризация Библиотеки поддерживаются не только её издателем, но и независимым профессиональным сообществом itSMF (IT Service Management Forum). Эта некоммерческая организация объединяет как частных лиц, профессионалов в области управления ИТ, так и организации, в том числе компании-вендоры. В числе крупнейших корпоративных членов Форума компании Microsoft, SUN, HP и IBM. Кроме того, на рынке достаточно широко представлены программные продукты для автоматизации описанных в Библиотеке процессов. Доступны также консультационные услуги по внедрению подхода ITIL.

Библиотека ITIL первоначально была результатом работы Центрального агентства по вычислительной технике и телекоммуникациям при правительстве Великобритании. В апреле 2001 г. ССТА было объединено с Государственной торговой палатой (Office of Government Commerce – OGC), являющейся в настоящее время новым владельцем библиотеки ITIL. Целью OGC является помощь заказчикам из государственного сектора экономики Великобритании в модернизации их деятельности по закупкам и улучшении обслуживания путем максимального использования ИТ и других инструментариев. Задачей OGC является модернизация за-

купок правительственными службами и работа по улучшению использования финансовых средств. OGC способствует использованию передового опыта в различных сферах деятельности (например, Управление Проектами, Управление Закупками и ИТ Сервис-менеджмент). OGC выпускает несколько книжных серий (библиотек), написанных экспертами из Великобритании и других стран мира, представляющими ряд компаний и организаций. Принадлежащая OGC библиотека ITIL состоит из ряда доступных и детальных «Собраний практических руководств» для предоставления эффективных и рациональных ИТ-услуг.

Поскольку публикация Библиотеки проходит под эгидой правительства, ITIL защищена авторским правом, поэтому воспроизведение или публикация её материалов должны быть согласованы с OGC. При этом использование подхода, процессов и практик, описанных в ITIL, не ограничивается.

Преимущества библиотеки. Идея, стоящая за развитием Библиотеки, основывается на понимании того, что организации все больше зависят от информационной инфраструктуры для достижения своих корпоративных целей. Эта зависимость ведет к росту спроса на качество в предоставлении ИТ-услуг – качество, которое соответствует бизнес-требованиям и потребностям пользователей по мере их нарастания. Это справедливо вне зависимости от типа или масштаба организации – является ли она государственным комитетом управления или мультинациональным консорциумом, распределенной фирмой с локальным или центральным предоставлением ИТ-услуг, сервис-провайдером, предоставляющим услуги аутсорсинга, или фирмой с одним офисом и ИТ-менеджером. В любом случае необходимо предоставлять надежный, последовательный, экономически рентабельный сервис, который соответствует потребностям организации. Предметом рассмотрения концепции ИТ Сервис Менеджмента (IT Service Management, ITSM) является предоставление и поддержка ИТ-услуг, соответствующих бизнес-потребностям организации. Поставщики ИТ-услуг постоянно борются за улучшение качества, стараясь в то же время уменьшать цену, или, по крайней мере, поддерживать ее на том же уровне. ITIL предлагает наиболее полный, последовательный и логически согласованный опыт решения этих задач в мире, пропагандируя подход Качества для достижения наивысшей эффективности и результативности в использовании ИТ. ITIL-процессы предназначены для того, чтобы служить основой для бизнес-процессов организации, но не диктовать их.

Для каждого из процессов, описанных в книгах ITIL, выделяются одна или несколько ролей для выполнения требуемых функций и действий. Необходимо отметить, что организации могут назначать более чем одну роль на человека (хотя ITIL содержит рекомендации, когда некоторые роли объединять не стоит), или могут назначить более чем одного человека на роль. Целью выделения роли является назначение ответственности, а не создание организационной структуры.

Информационные технологии являются в настоящее время необычайно важным фактором развития компаний. В результате, прибыльность бизнеса и лояльность акционеров во многом стала зависеть от надежности, безопасности и производительности ИТ-сервисов. Это привело к тому, что совершенство или несовершенство ИТ-менеджмента стало видно всем. Набирающая силу тенденция аутсорсинга (передача второстепенных ИТ-функций сторонним организациям) еще более обострила эти проблемы. Многие компании утверждают, что в связи с быстроизменяющейся сферой деятельности, общим спадом экономики, усиливающейся конкуренцией и требованием повышения эффективности использования затрат при условии увеличения прибыльности, они просто не имеют времени или средств, чтобы оптимизировать внутренние процессы. В действительности, сейчас, как раз то самое время, когда правильно организованные процессы являются наиболее критичным фактором выживания, роста и развития.

В течение последнего десятилетия, изменение бизнес-процессов стало общепринятой стратегией для уменьшения затрат, сокращения производственного цикла и улучшения качества и повышения удовлетворенности заказчиков. Среди компаний растет признание роли ИТ, как ключевого фактора бизнес-реинжиниринга и средства, способного моделировать изменения в финансовых, производственных, сбытовых и маркетинговых подразделениях корпораций. Иногда, это даже привело к образованию таких организационных структур, как Менеджеры взаимоотношений, Управляющие комитеты и Советы пользователей с целью

улучшить координацию корпоративных целей и целей ИТ. Другим результатом развития стало рассмотрение ИТ как функционально выделенной деятельности.

Сегодня ИТ-директора стараются организовать работу так, чтобы обнаруживать и устранять проблемы до или, по крайней мере, в момент их возникновения. Это связано с возрастающим уровнем изменений внутри компаний и, как следствие, необходимостью быстрого принятия корпоративных решений. Если происходит проблема с предоставлением таких показателей, как обороты корпорации или ее доля на рынке, то это влечет задержки в понимании высшим руководством ситуации на рынке, и решать такую проблему после ее возникновения становится уже слишком поздно. Дополняя традиционные “запаздывающие” средства контроля другими, позволяющими давать ранние предупреждения, организация может сделать корпоративное управление более точным и упреждающим, т.е. проактивным. Кроме того, такие показатели, как удовлетворенность заказчиков, обучение персонала и метрики внутренних процессов и сервисов являются показателями достижения организацией ее производственных задач и бизнес-целей. Эти внутренние показатели также могут быть использованы для контроля и управления оперативной деятельностью внутренних служб или ИТ-отделов. Далее, менеджеры могут использовать эти результаты для диагностики, прогнозирования и оптимизации операций и их вклада в основную производственную деятельность компании.

Компании начинают использовать показатель возврата инвестиций (ROI) с позиций трех составляющих, входящих в любой проект – персонала компании, процессов и технологий. Далее производится их преобразование в количественные выходные параметры, соизмеримые с полезностью предлагаемых продуктов (услуг) и стоимостью их производства (предоставления). Рассмотрение инвестиций в таком контексте значительно облегчает нахождение ожидаемых выгод и соответственно определение показателя ROI. Другим результатом такого подхода является создание разносторонних, с точки зрения знаний, кросс-функциональных команд, делящих между собой ответственность за успех проекта. В таком случае люди из разных подразделений работают вместе, и никто не может больше возложить ответственность только на ИТ, или наоборот, так как становится очевидной взаимоответственность людей.

Согласование целей ИТ и бизнеса. Согласование целей ИТ и основных подразделений компании является важнейшим элементом успешного внедрения опыта ITIL. Зная направления развития компании и требования своих заказчиков, ИТ-подразделение способно работать над улучшением услуг для более полного удовлетворения этих требований. Движение ИТ-подразделений в сторону достижения наивысших бизнес-показателей становится все более важной тенденцией, хотя для многих ИТ-организаций важнейшим движущим фактором все еще остается только контроль затрат.

Важно, что преимущества от внедрения ITIL многогранны. Компании оптимизируют расходы, значительно повышают скорость работы и качество предоставления услуг. Так как ИТ является наиболее важным движущим фактором, высшее руководство организаций уделяют особое внимание качеству предоставляемых услуг. Наличие точной информации позволяет им принимать взвешенные решения об инвестициях в ИТ и согласовании целей ИТ и бизнеса. Несмотря на то, что “ITIL-революция” ещё относительно новое явление, компании уже начинают получать результаты от использования ITIL. От небольших компаний до мультинациональных корпораций библиотека передового опыта ITIL уже помогла многим поставить мощь ИТ на службу корпоративным интересам, поднять эффективность работы и улучшить финансовые показатели.

Отдел ИТ как поставщик услуг. Сервисный подход к ИТ заключается в организации службы ИТ как поставщика услуг другими подразделениями компании. Такой подход все больше находит поддержку среди высшего руководства организаций. В этом случае ИТ-служба, финансируемая по трудно предсказуемым принципам, получает четкое позиционирование своей деятельности. Она предоставляет взаимно оговоренные и четко определенные ИТ-услуги бизнес-подразделениям в соответствии с соглашениями об уровне предоставляемых услуг (Service Level Agreements – SLAs) и, часто, по взаимно договорным ценам. Цены на ИТ-услуги просты для понимания (они же внутренние и прозрачны для руководства компании), но достаточны для финансирования, так как основываются на реальных затратах – аппаратных, программных, людских и т. д. Диалог информационного отдела и подразделений компании становится максимально конструктивным. Он строится на основе того, какие ИТ-услуги тре-

буются отделам, каков их уровень в соответствии с ценами, которые они стоят. ИТ-организация получает прямой материальный стимул для выполнения каждодневной работы качественно и профессионально. Это создает почву для расширения деятельности: оказание услуг внешним организациям. Но следует заметить, что обычно это осуществляется в рамках консорциумов и финансово-промышленных групп. При этом снижаются издержки для консорциума в целом – исчезает дублирование функций в разных организациях.

ИТ действительно становится бизнесом, вне зависимости от того является ли оно внутренним или внешним подразделением. Его работа измеряется в терминах качества предоставляемых услуг и экономической эффективности, прибылей и убытков, а кроме того ИТ может приносить еще и стратегические преимущества.

Важен аспект правильной организации ИТ. Библиотека ITIL стала одним из важнейших инструментов в реализации этой задачи. Успех вызван тем, что библиотека помогает правильно организовать все аспекты работы ИТ-отдела в комплексе для того, чтобы сделать его прибыльным подразделением – организационные, экономические вопросы, и т. д. на основе процессов. Один из них, например, связан с построением отношений с заказчиками ИТ услуг (Service Level Management). Два другие – Incident и Problem Management – с правильной организацией работы Центров поддержки (то, что было принято называть Help Desk, но в настоящее время вышло на новый уровень – Service Desk). Третий – Financial Management for IT Services – с правильным построением финансирования ИТ, и т. д.

Развитие ITIL. Библиотека стала уникальным изданием, так как это один из немногих примеров, когда профессиональные консалтинговые компании поделились основами своего консалтинга и определили наиболее важные вопросы и подходы к их решению, применимые для любых компаний независимо от их масштаба. Тем не менее, библиотека описывает, в первую очередь, на что следует обратить внимание в организации ИТ, то есть, что должно быть улучшено, но не дает прямых ответов как это может быть сделано. В то же время такой интерес, безусловно, очевиден. При этом ответ на вопрос «как» зачастую становится достаточно трудным, во многом в связи с особенностями конкретной ситуации у каждого заказчика и определить общие принципы в применении подхода ITSM становится непросто. Интересно, что опытные консультанты в области ITSM, стараются не следовать напрямую каким либо схемам внедрения ITIL и давать рекомендаций до тех пор, пока не станут понятны первоочередные проблемы, существующие у заказчика. Кстати, это один из советов ITIL – двигаться путем «быстрых побед», то есть путем решения своих наиболее острых задач, и именно это должно ставиться во главу угла, а не внедрение ITSM как таковое. В этом случае достигается наибольшая эффективность от консультационного проекта. В то же время, несколько крупных ИТ-компаний постарались сформулировать определенные принципы в применении ITIL, с учетом своего опыта и разных подходов к его использованию. В этом есть также определенное преимущество, так как заказчики получают возможность понять некоторую генеральную линию в применении ITIL, предлагаемую компаниями, и выбрать элементы подхода, то есть варианты ответа на вопрос о том «как» ITIL мог бы быть применен у них. При этом важно, что многие из этих подходов не противоречат друг другу и их элементы могут быть комбинированы. Фактически ИТ Сервис-менеджмент стал объединением различных подходов, существующих в мире, возникших на основе библиотеки ITIL. Подобные подходы существуют у целого ряда компаний, лидеров мирового ИТ-рынка. Интересно, что многие из них не раскрывают детали, во многом, в связи с тем, что это является инструментом консалтинга. Кроме того, не все из них активно продвигают свои идеи и услуги в этой области на российском рынке. Исключением является компания HP, фактически ставшая первой в России, кто в конце 90-х годов стал предлагать проекты на основе ITSM.

Методика этой компании называется HP ITSM Reference Model и заслуживает серьезного внимания, особенно для тех, кто хотел бы произвести радикальные преобразования в своих организациях. Компания HP рассматривает процессы, обозначенные в ITIL, группируя их в виде 5-ти блоков – Стратегическое согласование задач бизнеса и ИТ (Business - IT Alignment), Дизайн и управление услугами (Service Design & Management), Разработка и распространение услуг (Service Design & Deployment), Операционные задачи ИТ (Operations Bridge) и Гарантии предоставления услуг (Service Delivery Assurance). При этом первые 4 блока рассматриваются последовательно один за другим как некоторое отражение жизненного цикла работы ИТ-ор-

ганизации, в то время как в центре находится блок Service Delivery Assurance, отвечающий за предоставление ИТ-услуг. Несмотря на данную общую логику, подход HP ITSM Reference Model безусловно допускает начало работы с любого блока в зависимости от особенностей компании. Дальнейшие детали также зависят от индивидуальных задач, стоящих перед организацией.

Примечательно, что среди всех ITSM-подходов, существующих на рынке, наибольшей доступностью для изучения обладает Microsoft Operations Framework (MOF), достаточно подробно изложенный на открытом сайте компании Microsoft. Этот подход состоит из трех моделей – Модели процессов (Process Model), Модели организационных команд (Team Model) и Модели рисков (Risk Model). Первоочередное значение многие компании уделяют Модели процессов, состоящей из 4 квадрантов, включающих в себя Функции управления сервисами (Service Management Function, SMF). Многие из этих Функций в значительном объеме повторяют процессы ITIL, но есть и ряд дополнительных, предложенных Microsoft, исходя из собственного опыта эксплуатации ИТ-инфраструктуры и опыта своих партнеров. Данная модель дает взгляд на работу ИТ-инфраструктуры с точки зрения жизненного цикла ИТ-услуг от момента их создания в рамках Квадранта по управлению изменениями и далее по кругу до момента оптимизации или замены новыми услугами в Квадранте по оптимизации. Интересно, что в частности, в данной модели нашел отражение значительный опыт компании Microsoft по выводу на рынок новых приложений через организацию многоуровневых тестовых испытаний, давая компаниям опыт подготовки и сдачи в эксплуатационную среду новых аппаратно-программных решений. Важно отметить, что опыт, изложенный в настоящее время в рамках MOF, не зависит от конкретных аппаратно-программных платформ, и может быть применен к любым решениям, существующим у заказчиков. В тоже время, MOF активно используется компанией Microsoft как при разработке программного обеспечения в области менеджмента ИТ, так и при разработке эксплуатационной документации на все выпускаемые в настоящее время программные продукты Microsoft. Значительно больше знаний можно получить, если дополнить изучение открытых материалов MOF посещением углубленных курсов, которые в настоящее время уже начинают появляться на российском рынке.

ЛИТЕРАТУРА

1. Информационный портал по управлению ИТ // <http://www.itsmportal.ru>.
2. Корпоративный портал компании HP // <http://www.hp.com>.
3. Корпоративный сайт группы компаний «5-55» // <http://www.5-55.ru>.
4. Независимый ITSM-портал ITSM Online // <http://www.itsmonline.ru>.

ВОЛОДИНА Т.В.

МОДЕРНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Важным элементом рыночной экономики является сектор малого бизнеса. Действующая в Российской Федерации налоговая система не способствует адекватному воспроизводственному развитию сектора малого бизнеса, который является важным элементом рыночной экономики. Частые налоговые изменения в налоговом законодательстве и противоречия налоговой системы затрудняют долгосрочное планирование и прогнозирование предпринимательской деятельности. Стабильность функционирования малых хозяйствующих субъектов зависит от эффективности и действенности налоговой системы.

В этих условиях особо актуально совершенствование налогового процесса посредством создания рациональной сбалансированности налоговой системы, соответствующей складывающейся структуре экономики и способствующей повышению эффективности производства, финансовому оздоровлению экономики страны, устранению диспропорций, возникших в ходе структурной перестройки промышленности, ускорению научно-технического прогресса.

са, созданию равновыгодных условий деятельности в различных секторах экономики, сдерживанию роста цен и инфляции. Особое внимание должно быть обращено на налогообложение малого бизнеса с тем, что бы компенсировать ему повышенные риски хозяйствования, меньшие возможности доступа к производственным ресурсам.

Малые предприятия являются потенциально эффективным средством развития деловых и предпринимательских навыков у населения, повышения степени его адаптированности к рыночным отношениям. Малые и средние предприятия существенно повышают эффективность всей экономики. Они наиболее гибко реагируют на изменение потребительского спроса, могут быстро и относительно безболезненно менять профиль своей деятельности в соответствии с колебаниями экономической конъюнктуры. Они требуют меньше ресурсов для организации своей деятельности и не приносят катастрофических экономических последствий для общества в случаях их банкротства [1].

В связи с этим, стимулирование малого бизнеса является важным направлением в политике развития экономики депрессивных регионов, поскольку не только способствует формированию конкурентной среды, но и позволяет формировать доходную часть бюджета. В настоящее время малый бизнес в Ростовской области представлен 29 тыс. предприятий. Количество занятых здесь на постоянной основе составляет 175,1 тыс. человек и приблизительно столько же – на договорной основе.

Обосновывая роль и значение формирования и развития предпринимательской деятельности, современная структура налогообложения рассматривается как составная часть проводимой государством политики по поддержке предприятий малого бизнеса с целью внесения конкретных разработок и рекомендаций, способствующих существованию действующих предприятий и созданию новых. Среди множества факторов, влияющих на развитие малого бизнеса, основополагающим является применяемая система налогообложения, что определяет количество малых предприятий, как в регионе, так и городе.

Перед налоговой системой стоят две взаимоисключающие задачи: максимально возможное увеличение налоговых платежей в бюджет; ослабление налогового бремени. Решение этих задач возможно при выборе соответствующей системы налогообложения.

При рассмотрении существующих систем налогообложения малого предпринимательства в качестве основных показателей сравнения выступают численность работающих, вид деятельности, объект налогообложения и ставка единого налога на совокупный доход. Каждая из этих систем обладает специфическими особенностями при формировании совокупных налоговых обязательств.

Если проанализировать, какая система налогообложения преобладает в различных отраслях, то можно увидеть, что одним из критериев ее выбора является численность персонала предприятия. Результаты анализа, выполненные на основе оценочных данных Ростовстата, приведены в таблице 1.

Таблица 1

Основные характеристики систем налогообложения

Показатели	Системы налогообложения		
	Общепринятая система	Упрощенная система	Система единого налога на вмененный доход
Численность работающих	Не более 100 чел.	Не более 30 чел.	Не более 60 чел.
Вид деятельности	Промышленность, строительство, оптовая и розничная торговля	Промышленность, строительство, оптовая и розничная торговля	Оказание бытовых услуг физ. лицам, парикмахерских услуг, консультационных, сбор металлолома, общественное питание
Объект налогообложения	В зависимости от вида деятельности	Доходы предприятия или результат деятельности	Совокупный доход
Ставка единого налога на совокупный доход	24 %	15 % или 6 %	Определяется местными органами самостоятельно

Для более подробного анализа необходимо соотнести сферу деятельности предприятий малого бизнеса с применяемой системой налогообложения. Соотношение применяемых систем налогообложения в различных сферах деятельности субъектов малого бизнеса представлено на рисунке 1.

Общепринятая система налогообложения преобладает в сфере производства и строительства. Наиболее востребованной у субъектов малого предпринимательства считается упрощенная система налогообложения, которая встречается практически во всех сферах деятельности малого бизнеса, в частности в таких как строительство, транспорт, торговля и коммунальные услуги. Однако в сфере производства, торговли и оказания услуг имеет место и система единого налога на вмененный доход.

В последние годы постоянно отмечаются невысокие темпы развития малого бизнеса, что зачастую связано с неудовлетворительно работающей системой государственной поддержки этого вида предпринимательства и отсутствием льготных режимов налогообложения.

На сегодняшний день идет активная подготовка к изменению законодательства о государственной поддержке малого предпринимательства, при этом осуществляется разделение малого предпринимательства по категориям в зависимости от экономических показателей деятельности, – на крупное, среднее и микро предприятие малого бизнеса. Налоговое законодательство давно учло неравенство малых предприятий, что выражается в наличии трех действующих систем налогообложения малого бизнеса, учитывающих определенные нюансы и параметры их деятельности.

Законодательство о государственной поддержке малого предпринимательства охватывает весь контингент малых предприятий, что же касается налогового законодательства, то его применение носит ограниченный характер и касается только определенного контингента малых предприятий.

В настоящее время сложились три параллельно действующих системы налогообложения предприятий малого бизнеса: общая для всех предприятий, упрощенная и система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход. На вторую и третью системы возлагались серьезные надежды, связанные с ростом числа налогоплательщиков и с ростом налоговых поступлений.

Упрощенная система налогообложения и система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход – это концептуально разные налоговые режимы. В первом случае в законодательство заложена идея непосредственно упрощения механизма отчетности и уплаты налога при некотором снижении налогового бремени, но сохраняется связь величины налоговых изъятий с результатами деятельности налогоплательщика, во втором – эта связь полностью утрачивается [2].

Преимущества упрощенной системы налогообложения в том, что ее применение организациями предусматривает освобождение от обязанности по уплате налога на прибыль организаций, налога на имущество организаций и единого социального налога.

Недостатком упрощенной системы налогообложения можно было бы считать то, что в соответствии со ст. 346.12 существует ограничение организаций, которым разрешено применение УСН [2].

Упрощенная система налогообложения, без сомнения, стала более удобной после внесения изменений в налоговое законодательство. Но она не стала идеальной. К ее наиболее ярким достоинствам можно отнести следующее:

- 1) максимально упрощается ведение бухгалтерского учета: отменяются способ двойной записи, обязательность применения плана счетов и множество других требований, усложняющих работу. То есть весь бухучет сводится к ведению Книги учета доходов и расходов;
- 2) облегчается документооборот за счет значительного сокращения форм отчетности;
- 3) упрощается порядок отражения хозяйственных операций в Книге учета доходов и расходов. Они фиксируются по мере совершения в хронологической последовательности на основе первичных документов;
- 4) юридические лица платят один налог вместо совокупности федеральных, региональных и местных налогов и сборов. Размер налога определяется по результатам хозяйственной деятельности организации за отчетный период;
- 5) индивидуальные предприниматели не платят налог на доходы физических лиц;
- 6) субъектам Федерации предоставляется право выбора объекта налогообложения – это

могут быть либо доходы, либо доходы, уменьшенные на величину расходов.

С 2006 года подход к роли упрощенной системы налогообложения принципиально изменился. Если раньше упрощенная система налогообложения применялась наряду с общей системой налогообложения, то теперь применяется наряду с другими режимами налогообложения, предусмотренными законодательством РФ о налогах и сборах [4, 3].

Еще одним существенным изменением в пользу налогоплательщиков можно считать расширение возможностей перехода на систему единого налога на вмененный доход, который не является альтернативой упрощенной системе налогообложения.

Пути совершенствования практики применения единого налога на вмененный доход принимаются, прежде всего, для того, чтобы привлечь внимание к уплате единого налога на вмененный доход организации и физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью в сфере розничной торговли, общественного питания, бытового и транспортного обслуживания, то есть таких налогоплательщиков, которые значительную часть расчетов осуществляют в наличной форме, где налоговый контроль значительно затруднен.

Исходя из региональной практики применения единого налога можно сделать вывод о том, что положительным результатом введения в регионах единого налога является то, что значительно увеличились налоговые поступления от индивидуальных предпринимателей в основном за счет легализации их деятельности, а не за счет увеличения налоговой нагрузки по сравнению с ранее уплаченными ими налогами.

Кроме этого, следует отметить положительную особенность единого налога – его уплату авансом, что позволяет проводить жесткое налоговое администрирование и не допускать недоимки по данному виду налога, но это позиция налоговых и финансовых органов. У налогоплательщиков другие соображения. Авансовый характер уплаты налога требует от налогоплательщика наличие определенных ликвидных активов, из которых он должен уплатить налог, прежде чем начать предпринимательскую деятельность.

Простота исчисления налога позволяет избежать значительных неосознанных налоговых правонарушений. Стабильность налога позволяет верно рассчитывать свои силы, правильно организовать бизнес. Налоговые органы России, его территориальные подразделения могут теперь лучше исполнить свою главную задачу – осуществить контроль за соблюдением налогового законодательства, за правильностью внесения в соответствующий бюджет государственных налогов и других платежей, установленных законодательством.

Для того чтобы сохранить основополагающие стимулы для занятия частным предпринимательством, в любом случае необходимо производить снижение общего уровня налоговых платежей и усиление стимулирующей и регулирующей роли налоговой системы. При этом следует исходить из принципа, что государству нужна не высокая ставка налогов, а растущие объемы поступлений, обусловленные расширением производства и хозяйственной активности в целом.

Изменение общей структуры налогообложения в пользу налоговых платежей рентного типа (т.е. налогов на владение землей, недвижимым имуществом и т.д.) привело бы к более эффективному использованию земли, недвижимости и природных ресурсов, развитию рынка товаров, получению конкурентных преимуществ высокоэффективными предприятиями, в том числе малыми предприятиями, впервые вступающими на рынок (они, как правило, не обременены значительными по объему и стоимости земельными участками и объектами недвижимости).

В российском налоговом законодательстве совершенно не используются льготы, по своей сути ориентированные именно на развитие и поощрение малого предпринимательства. Это такие распространенные за рубежом формы льготного налогообложения, как введение дифференцированных (прогрессивных) ставок налогов в зависимости от величины налогооблагаемой базы, установление не облагаемого налогом минимума прибыли, дохода, стоимости имущества. Введение подобных льгот резко повысило бы эффективность государственной поддержки малого предпринимательства даже с учетом отмены некоторых существующих сегодня малоэффективных льгот. Также следовало бы освободить вновь созданные малые предприятия от взносов во внебюджетный фонд занятости, так как именно они создают новые рабочие места. Предлагается также установить налоговые каникулы для малого бизнеса сроком на 5 лет с прогрессивным повышением в течение этого периода и выходом на нормальный уровень по его окончании [5, с. 6].

При этом всегда следует иметь в виду, что основная цель введения упрощенного режима налогообложения или вмененного налога – дать возможность альтернативного подхода в тех

случаях, когда некоторые категории налогоплательщиков не в состоянии вести сложный бухгалтерский учет либо когда определение фактического дохода представляет собой слишком обременительную и ненадежную процедуру.

Из опыта налогообложения малого бизнеса, накопленного зарубежными странами, можно извлечь следующие уроки. Во-первых, следует реалистично подходить к поставленным задачам. Как правило, применение подобных схем не приводит к заметному снижению административных расходов и не обещает значительного повышения бюджетных доходов. Поэтому реально ожидать сокращения масштабов уклонения от налогообложения, повышения общей налоговой дисциплины в сфере малого бизнеса, снижения затрат налогоплательщиков на выполнение требований законодательства.

Во-вторых, следует признать, что более простые системы вмененного налога позволяют собирать значительно большие объемы налоговых поступлений. Попытки чрезмерно расширить круг налогоплательщиков, обязанных уплачивать вмененный налог, приводят к очень незначительному росту налоговых доходов и сужают базу для обычного режима налогообложения, который потенциально может обеспечить намного больше поступлений.

В-третьих, при выборе метода налогообложения правительство должно учитывать ресурсы и возможности налоговых органов. Так, если налоговым органам не хватает сил и возможностей, чтобы заставить теневые структуры платить налоги по обычным правилам, то следует подумать о введении упрощенных моделей налогообложения, которые более легко поддаются налоговому контролю.

В-четвертых, для применения упрощенных моделей налогообложения необходимо установить обоснованные верхние пределы оборота – иначе будет открыта возможность для злоупотребления этими режимами со стороны крупных компаний, а также для малых предприятий в различных схемах уклонения от налогообложения.

В-пятых, необходимо тщательно продумать и подготовить порядок учета и регистрации налогоплательщиков, переводимых на упрощенные модели налогообложения. Налоговые органы должны хорошо знать налогоплательщиков, с которыми они работают – с тем, чтобы уметь правильно определять средний уровень их рентабельности и при необходимости корректировать размер вмененного налога.

В-шестых, санкции за нарушение требований налогового законодательства должны быть неотвратимыми. Следует регулярно производить налоговые проверки субъектов малого предпринимательства и в случае доказанных налоговых правонарушений наказывать нарушителей по всей строгости.

ЛИТЕРАТУРА

1. Блинов А.О. Малое предпринимательство: Теория и практика. М.: Изд. дом Дашков и К, 2003.
2. Борисов А.Н. Упрощенная система налогообложения. Комментарий к главе 26.2 части второй Налогового Кодекса РФ. М.: Финансы, 2006.
3. Карпов В.В. Упрощенная система налогообложения для индивидуальных предпринимателей. М.: КноРус, 2006.
4. Налоговый кодекс Российской Федерации: офиц. текст. М.: ОЛМА-ПРЕСС, 2006.
5. Пансков В. О некоторых назревших проблемах налогового законодательства // Налоговый вестник. 2005. № 6.

ВОЛОХОНСКИЙ Ю.Н.

КРЕДИТНАЯ КООПЕРАЦИЯ В СИСТЕМЕ СТРУКТУРНЫХ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Идея кредитной кооперации длительную историю. В годы Советской власти была трансформирована в создание касс взаимопомощи на предприятиях под эгидой профсоюзов. С началом экономических реформ в 1992 году практически моментально прекратили свое

существование кассы взаимопомощи. Они не смогли обеспечить сохранность средств своих участников в период галопирующей инфляции. Те из касс, которые сохранились, были вынуждены изменить условия своей деятельности: кредит превратился в платный, на депозиты вкладчиков стали начисляться проценты [5, 3].

Главной особенностью развития кредитных союзов в России можно считать то, что они начали создаваться на базе широкого общественного движения защиты прав потребителей. Организатором движения кредитных союзов в 90-е годы выступила Конфедерация обществ защиты прав потребителей (КонфоП). Изначально кредитные союзы создавались как кредитные союзы потребителей, стало быть – объединение не только физических, но и юридических лиц.

Второй особенностью является то, что в такой стране как Россия, неизбежно возникают разные кредитные союзы, отличающиеся и по количеству пайщиков, и по их социальному составу, а главное – по структуре финансовых услуг своим пайщикам (есть резкие различия в ориентации кредитных союзов и их пайщиков: одни нацелены на получение выгодных кредитов, другие – на высокий процент по сбережениям) [7, 3].

Сегодня во всем мире кредитные кооперативы – это уже не организации, служащие для удовлетворения социальных нужд в крестьянском хозяйстве и кустарном промысле, а скорее банки, жестко конкурирующие с остальными банковскими группами. Кредитные потребительские кооперативы «новой волны», пришедшие на смену кассам взаимопомощи в 1992 г. имели возможность стартовать с нуля, успешно и независимо развиваясь в инфляционной экономике. Их конкурентным преимуществом было отсутствие банков на рынке потребительского кредитования. Сейчас процентные ставки, предлагаемые кредитными кооперативами по потребительским ссудам выше установленных в Сбербанке РФ. Кредитные кооперативы из-за малого размера собственного капитала начинают испытывать проблемы с ликвидностью или, наоборот, не имея спроса на ссуды отказываются от привлечения средств. Кредитное потребительское движение в России, несмотря на свои очевидные плюсы – низкие операционные издержки, высокий процент возврата выданных займов, семейная атмосфера «домашнего» банка, может в ближайшее время столкнуться с кризисом [3].

Число кредитных кооперативов в России растет достаточно медленно в силу как объективных (постоянно возрастающая активность банков на розничном рынке), так и субъективных причин (разобщенность жителей больших городов). Точные данные об общем количестве зарегистрированных в России на сегодняшний день кредитных кооперативов отсутствуют, поскольку государственные органы не ведут надлежащей статистики [7, 3].

Начиная с 1996 г., кредитные кооперативы стали объединяться в ассоциации (союзы), количество которых постоянно увеличивается. В настоящее время в России действуют 16 таких объединений (в 1996 г. были образованы две первые ассоциации, в 2000г. таких организаций было 6), наблюдается тенденция их развития в различных регионах страны. Основными организациями, осуществляющими развитие кредитной кооперации в РФ, являются: АККОР, Союз сельских кредитных кооперативов, Ассоциация кооперативных организаций РФ, Лига кредитных союзов, Лига кооперативов и предпринимателей России, Ассоциация организаций финансовой взаимопомощи, Фонд развития сельской кредитной кооперации.

На федеральном уровне кредитные кооперативы с 1994 г. представляет Союз некоммерческих саморегулируемых организаций финансовой взаимопомощи «Лига кредитных союзов». Это первая в современной России организация, которая стала заниматься вопросами развития кредитных кооперативов, в том числе и вопросами законодательного регулирования их деятельности. В настоящее время Лига кредитных союзов объединяет 52 организации – 43 кредитных кооператива и 9 ассоциаций (в которых объединены 169 кредитных кооперативов) – таким образом, в Лиге объединено 212 кредитных кооперативов из 35 субъектов федерации, численность их пайщиков составляет 231 тыс. человек. Активы этих кредитных кооперативов равны 2,7 млрд. рублей (более 95 млн. долларов США). За 2004 г. кредитными кооперативами своим членам предоставлено более 100 тыс. займов на общую сумму 2,5 млрд. рублей.

Анализ имеющейся информации [7, 5, 4, 3] показывает, что 87% от общего количества кооперативов составляют кооперативы с численностью не более 500 человек и только 8% – кооперативы, объединяющие свыше 1000 человек. По оценкам экспертов кредитный кооператив, как правило, может быть самокупаемым и активно развивающимся при численности

более одной, а в некоторых случаях двух тысяч членов. В настоящее время в России функционируют несколько кредитных союзов, объединяющих десятки тысяч пайщиков (например, г. Урай). Так, количество членов в КСП «ЭкПа» составляет более 22 тыс. человек (население города – 42 тыс. жителей). Кооператив аккумулировал более 685 млн. рублей сбережений, целевое распределение выданных займов выглядит следующим образом: 39% – жильё; 18% – приобретение автомобилей; 11% – обучение; 11% – неотложные нужды; 10% – дорогостоящая бытовая техника; 8% – отдых (отпуска, путевки); 3% – малый бизнес. Кооператив сформировал кредитные истории на 28 тыс. граждан.

Ресурсообеспеченность самих кооперативов существенно уступает другим кредитным организациям.

Наиболее интенсивно кредитная кооперация развивается в южных регионах страны. Так, в 2004г. на долю Южного федерального округа пришлось 55,2% общего числа членов сельских кредитных кооперативов в России, Центрального – 17,7%, Сибирского – 11,3%, Приволжского – 10%, Северо-Западного – 3,6%, Дальневосточного – 1,2%, Уральского – 1,0%. Членская база кооперативов неуклонно растет: за период с 1999 по 2004г. общее число членов кооперативов увеличилось в 3,3 раза. В составе членской базы сельской кредитной кооперации произошли структурные изменения. В 2004 г. она выглядела следующим образом: 42% – крестьянские (фермерские) хозяйства, 41% – личные подсобные хозяйства, 11% – ПБОЮЛ и 6% – ЗАО, ООО.

Серьезные усилия предприняли иностранные организации при формировании системы кредитной кооперации в России. Еще в 1994г. Канадское Общество Международного Развития «Дежардэн» при содействии Волгоградской областной Администрации начало осуществлять первый в России проект по развитию кредитных потребительских кооперативов. Позднее к ним присоединился кооперативный союз «Райффайзен». Есть примеры, когда в одном городе сосредоточено несколько кредитных кооперативов, созданных при поддержке зарубежных доноров. Например, в Тольятти их 20. В небольшом городке Юрга Кемеровской области успешно действуют 7 кредитных кооперативов, которые создавались в рамках зарубежных проектов по производственному принципу при крупных предприятиях.

Российско-американская программа поддержки сельских потребительских кредитных кооперативов в РФ, разработанная при активном участии Фонда развития сельской кредитной кооперации (ФРСКК) с российской стороны и компании ACDI/VOCA с американской стороны, осуществляется с 1999 г. ФРСКК, аккумулировав денежные средства от продажи гуманитарной помощи, предоставленной в 1999-2000 гг.

К настоящему времени по российско-американской программе аккредитовано 47 кредитных кооперативов из 22-х регионов России. С 1999 по октябрь 2004гг. выдано займов на сумму 803,2 млн. рублей, в т.ч. в 2003г. – 219,8 млн. рублей, за 9 месяцев 2004 г. – 197,9 млн. рублей. За счет средств Фонда профинансирована текущая деятельность 6900 пайщиков. Основные средства Фонда (около 85%) идут на финансирование крестьянских (фермерских) хозяйств и личных подсобных хозяйств. Срок займа составляет от 3 месяцев до 1 года. В настоящее время за счет внедрения компьютерных технологий в кредитных кооперативах, аккредитованных по российско-американской программе, срок от подачи заявки до перечисления денег составляет не более 15 дней. Уровень возврата займов в 2003 г. составил 98%.

Кредитная потребительская кооперация, как видно из мирового опыта, – это единая система мелкого кредитования и сбережения. В России делаются только первые шаги к созданию системы кредитной кооперации. Об этом свидетельствует работа Волгоградской ассоциации кредитных потребительских кооперативов, Ассоциации кредитных союзов Кузбасса, Южно-Российской ассоциации кредитных союзов, которые в сентябре 2000 года учредили Национальный союз некоммерческих организаций финансовой взаимопомощи. Сегодня только формируется единая стратегия развития кооперативного движения России. Поэтому важнейшим направлением является моделирование структур и процессов развития кооперативного движения [3].

Мировой опыт показывает, что процесс развития кредитной потребительской кооперации достаточно длителен. Однако, анализируя опыт стран, внедряющих систему кредитной кооперации (Польша, Венгрия, Германия), можно увидеть, что при оказании необходимой поддержки появляется возможность способствовать ее развитию на самом высоком уровне,

минуя переходные этапы. Современное кооперативное движение – это многоуровневая система, которую условно можно разделить на две крупных подсистемы [3]:

- 1) административную;
- 2) финансовую.

Административная. На первом уровне пайщики учреждают кредитные кооперативы. Кредитные союзы объединяются в региональные ассоциации, которые входят в национальную конфедерацию. Каждый уровень выполняет различные функции.

Финансовая. Параллельно административной формируется финансовая подсистема. Она состоит из Фонда финансовой взаимопомощи, Резервного фонда и расчетного банка. Кредитные кооперативы, объединенные в региональную ассоциацию создают региональные фонды взаимопомощи. Из Фонда финансовой взаимопомощи предоставляются ссуды на поддержание ликвидности кредитных союзов.

Механизм поддержки функционирует на основе взносов, выплачиваемых ежегодно всеми кооперативами членами системы для поддержания ликвидности в Фонд финансовой взаимопомощи.

Ссуды, предоставляемые кредитным союзам в рамках механизма финансовой взаимопомощи по поддержанию ликвидности, носят возвратный характер. Кредитные союзы обязаны выплатить компенсацию в размере полученной субсидии. Порядок формирования и расходования средств Фонда определяется Положением.

Другим механизмом является региональный резервный фонд. Резервный фонд предназначен для возмещения убытков при отрицательных финансовых результатах деятельности отдельных кредитных союзов, вызванных событиями чрезвычайного характера (неплатежи, мошенничество, убытки по кредитам, характер которых не влечет использование Фонда финансовой взаимопомощи), а также при стихийных бедствиях.

Для того чтобы получить субсидию из Фонда взаимопомощи кооператив должен предварительно:

- открывать и вести счета пайщиков в соответствии с требованиями конфедерации и расчетного банка;
- строго выполнять требования по заключению кредитного договора, оперативному учёту и контролю за целевым использованием кредита, по которому констатированы убытки;
- регулярно формировать и корректировать в соответствии с существующими правилами резервные фонды для покрытия рисков по сомнительным и спорным кредитным делам;
- исчерпать все возможные средства с целью попытки получения возмещения задолженностей.

Размер субсидии кооперативу, который понес убытки по кредитам, равен сумме этих убытков.

Ставка взноса едина для всех кооперативов и определяется каждый год конфедерацией.

На общенациональном уровне создается Центральный фонд взаимопомощи и Федеральный резервный фонд. Центральный фонд взаимопомощи формируется для поддержания ликвидности региональных фондов взаимопомощи и управления излишками денежных средств кредитных союзов и региональных ассоциаций. Кроме того, Центральный фонд взаимопомощи осуществляет внутрисистемные, а также внешние финансовые операции.

Федеральный резервный фонд предназначен для возмещения убытков при отрицательных финансовых результатах деятельности региональных резервных фондов. Кроме того средства этого фонда могут быть в определенной мере направлены на развитие всей системы кредитной потребительской кооперации.

В мировой практике сложился еще один финансовый механизм – равномерное распределение результатов деятельности. Однако, использование этого механизма в России, возможно только при решении вопроса о налоговых льготах на прибыль от использования паевого фонда для кредитования пайщиков.

Основными принципами этого механизма являются:

- система обеспечивает равномерное распределение результатов деятельности всех ее членов с помощью взносов и субсидий;
- все без исключения кооперативы, которые показали положительные финансовые результаты, обязаны выплачивать взносы;

– взносы, которые обеспечивают равномерное распределение результатов, взимаются в соответствии с суммой констатированных убытков, пропорционально объемам прибылей, полученных каждым членом системы.

Этот механизм вступает в силу в последнюю очередь, после использования таких механизмов, как Центральный фонд взаимопомощи и Федеральный резервный фонд. Целью данного механизма является покрытие общей суммы убытков одних кооперативов в той мере, в какой это позволяют положительные результаты других членов системы.

Конфедерация выплачивает кооперативам с отрицательным результатом (дефицит отчетного периода и/или дефицитный остаток, перенесенный на следующий период) субсидию пропорционально сумме полученных взносов.

Субсидии по равномерному распределению результатов носят возвратный характер. Возмещение должно начаться в период, когда кооператив поправил своё финансовое состояние. Кооперативы, которые внесли взносы первыми, должны получить возмещение в первую очередь.

Инфраструктуру кредитной потребительской кооперации также составляют: расчетный банк, Информационно-методический центр, а также структуры прямо или косвенно связанные с кредитным потребительским движением, его поддержкой и развитием.

Сегодня еще не решен вопрос о банке, который будет выполнять функции расчетного банка. В расчетном банке создается специальное подразделение, имеющее целью координацию всей деятельности по обслуживанию системы кредитной кооперации и разработке специальных продуктов, ориентированных исключительно на использование в рамках системы кредитной кооперации и учитывающих ее специфику.

Информационно-методический центр создается на федеральном уровне. При каждой региональной ассоциации открывается его филиал или представительство.

Основной целью, стоящей перед информационно-методическим центром является проведение образовательных мероприятий, объединения усилий на разработке учебных материалов и пособий, включая современные средства обучения с использованием компьютерной техники, сети Интернет, видео и аудио материалов, а также создание инфраструктуры баз накопления, анализа опыта успешной деятельности кредитных потребительских кооперативов (КПК).

Основными направлениями деятельности информационно-методического центра являются [3]:

- прогнозирование изменений в экономике и деятельности КПК;
- осуществление мониторинга и анализа деятельности КПК;
- организация, консультирование и разработка образовательных программ и проектов для КПК;
- осуществление координации разработки образовательных программ;
- разработка учебных материалов для образовательных программ, самостоятельного и дистанционного обучения;
- разработка и обеспечение освоения современных методик обучения взрослых, в том числе ролевых игр и других видов активного обучения;
- разработка программ компьютерного обучения, аттестации и тестирования.

Что касается структур, оказывающих поддержку кредитной кооперации, то стоит отметить, что на федеральном уровне они еще либо не созданы, либо находятся в стадии организации. К настоящему моменту налицо упоминавшаяся ранее общественная структура поддержки и развития движения кредитной кооперации, объединяющая кооперативы и региональные ассоциации – Лига кредитных союзов, а также Национальный союз некоммерческих организаций финансовой взаимопомощи.

На федеральном уровне задача развития кредитной кооперации поставлена в Программе социально-экономического развития РФ. Она реализуется путем обеспечения законодательного регулирования деятельности кредитной кооперации. При всем многообразии законов, регулирующих функционирование кредитной кооперации в РФ, на федеральном уровне отсутствует закон, который бы рассматривал кредитную кооперацию как систему, как единое целое с присущей ей особой логикой развития и обеспечивал полноценное развитие всех ее сфер и направлений деятельности.

Несмотря на прогресс в сфере общественного интереса к кредитной потребительской кооперации (в том числе, со стороны иностранных организаций), наличие объективных условий и требований к развитию этой формы финансовой помощи населению, приходится констатировать отсутствие на государственном уровне необходимой программы, законченной нормативной базы, ответственных правительственных организаций.

На сегодняшний день кредитные союзы являются неотъемлемой и необходимой частью рынка ссудо-сберегательных услуг России. Мировой опыт показывает, что эта форма вполне отвечает современным задачам инвестирования и развития производительных сил. Огромное количество крайне мелких инвесторов создает исключительно широкую социальную базу для развития кредитных союзов. Деятельность кредитных союзов не регулируется банковским законодательством, что делает их более привлекательными по стоимости услуг и поэтому наиболее финансово устойчивыми, частные инвесторы доверяют им свои маленькие вклады.

Всевозможная поддержка развития кредитных союзов как формы коллективного народного инвестирования является важной задачей государственной власти. Ее решение позволит не только упрочить этот конкретный институт, но еще и окажет позитивное влияние на развитие всего российского финансового рынка. Присутствие на нем, наряду с банками, финансовыми компаниями и фондами такой надежной финансовой структуры как потребительские кредитные кооперативы, автоматически создает конкурентную среду в области потребительского кредита, что неминуемо должно привести к снижению цены заимствования для физических лиц, и, соответственно, подъему уровня жизни [3].

Рассмотренные в работе особенности функционирования элементов кооперативной системы РФ использованы с 2000 г. в работе отдельных кооперативов Ростовской области, Южно-Российской Ассоциации кредитных союзов, Национального союза некоммерческих организаций финансовой взаимопомощи [4, 3].

ЛИТЕРАТУРА

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

ВУШКАН А.В.

ТЕРНИСТЫЙ ПУТЬ ПЕНСИОННОЙ РЕФОРМЫ

В последние годы в России уделяется большое внимание социально-экономическим вопросам. Основное усилие направлено на те сферы, которые определяют качество жизни граждан. Возросшие экономические возможности России позволили привлечь дополнительные инвестиции в социальную сферу, а по сути – в рост благосостояния людей, в завтрашний день

России. Реализуются национальные проекты в области образования, здравоохранения, сельского хозяйства, в жилищном строительстве.

Реформирование пенсионной системы – одна из приоритетных задач социального блока.

Как только стало ясно, что вместе с крахом СССР одномоментно рухнула и принятая в той стране система пенсионного обеспечения, власть стала проектировать новую концепцию пенсионной реформы. Началом пенсионной реформы можно считать 1995 год – год разработки Правительственной Концепции реформы пенсионного обеспечения в Российской Федерации, первого документа, в котором были системно изложены причины, вызывающие необходимость поиска кардинальных решений в пенсионной сфере, а также принципы, на которые должна опираться будущая национальная пенсионная система. Весь последующий период вопрос о пенсионной реформе не покидал политической повестки.

Суть новых правил заключалась в том, что часть уплачиваемого работодателем единого социального налога (ЕСН), которая шла в Пенсионный фонд, разделили на три составляющих: базовую, страховую и накопительную. Для того, чтобы граждане, родившиеся после 1953 года (по первоначальному замыслу), могли сами участвовать в формировании своей будущей пенсии, располагаясь накопительной частью. И все это исключительно в рамках обязательной системы государственного пенсионного страхования.

Реформа реально начала воплощаться с 2002 года. Система вступала в силу поэтапно. И каждый этап сопровождался молчанием со стороны государства. Сначала отобрали управляющие компании (УК), которые допустили к работе с пенсионными деньгами. Потом задействовали и негосударственные пенсионные фонды (НПФ). Впрочем, основная часть населения, которая ничего в новых терминах не поняла (тем более что ей ничего не объяснили), предпочла «безмолвствовать». Деньги этих «молчунов» так и остались в государственной УК – Внешэкономбанке. По прошествии четырех лет можно сказать, что одна из главных стратегических целей реформы – стимулировать людей самим формировать свои будущие пенсии – осталась недостижимой.

По информации Пенсионного фонда РФ, в 2005 году свои пенсионные деньги из ВЭБа в частные компании перевели 730 тыс. человек. Для российской пенсионной системы это рекорд. Напомним, в 2003 году, при запуске реформы, частные управляющие компании и пенсионные фонды предпочли 704 тыс. человек, а 2004 год вообще оказался в этом отношении провальным – тогда частным структурам деньги доверили лишь 376 тыс. По данным ПФР, большая часть всех, кто перешел в 2005 году в частные компании, выбрала негосударственные пенсионные фонды. В НПФ свои пенсионные счета перевели 600 тыс. человек, и только 130 тыс. стали клиентами УК [1, с. 13].

С 2005 года наиболее активную часть населения (от 37 лет до 51 года), участвующую в реформе, решением правительства из реформы исключили. Новации же объяснили тем, что для удвоения ВВП надо снижать налоги. А из-за снижения ЕСН пенсионная реформа в нынешнем виде осуществима лишь для более молодых поколений.

Когда власти заговорили о необходимости увеличения пенсионного возраста, стало понятно: пенсионная реформа – это зародыш, которому еще развиваться и развиваться. И во что он трансформируется, сейчас не ответит никто.

Единственное, что могут делать чиновники в ответ на требования президента «улучшить жизнь народа», так это досрочно и на большую сумму индексировать пенсии. Так, с 1 апреля 2006 года пенсии и льготные выплаты были увеличены не на 6%, как предполагалось ранее, а на 8,5%.

Базовая часть пенсии по старости, которую получают в России 81% пенсионеров, с апреля выросла на 8,5%. А страховая часть для тех, чье пособие исчисляется по новым правилам, увеличилась на 6,3%. В итоге с 1 апреля средняя прибавка к пенсии по старости составила 200 рублей. В районах Крайнего Севера повышение составило примерно 260 рублей. Еще больше возросла пенсия инвалидов войны – на 500 рублей. Кстати, индексацию выплат в 8,5% получают и федеральные льготники, которые поменяли свои льготы на денежную компенсацию. До индексации средний размер пенсии составлял 2764 рубля. Теперь он вырастит почти до 3 тысяч.

С 1 августа 2006 г. Постановлением Правительства РФ от 28.07.2006 г. № 466 размер страховой части трудовой пенсии по старости проиндексирован на 6,2%. В среднем прибавка составила 96 рублей. [3, с.7].

Сегодня в России средняя пенсия составляет 26% от средней зарплаты, а в развитых европейских странах – уже около 80%. По рекомендациям Международной организации труда,

уровень такого замещения должен быть не ниже 40%. Как считает ряд экспертов, в ближайшие несколько лет этот показатель в России станет еще ниже – опустится до 25%. При этом в целом в стране сохранится тенденция повышения отношения уровня средней пенсии к официальному прожиточному минимуму. Сейчас средняя пенсия составляет 108–110% прожиточного минимума. Увеличение коэффициентов замещения начнется только после 2022 года, когда начнут выходить на пенсию первые представители возрастных категорий, имеющих накопительные счета. Если, конечно, не произойдет никаких экономических, финансовых и прочих катаклизмов. [7, с.56].

Согласно данным Росстата, несмотря на рост пенсий в номинальном, и в реальном (с учетом инфляции) выражении, российские пенсионеры становятся относительно беднее. Продолжается тенденция сокращения отношения средней пенсии к средней зарплате – еще полтора года назад оно составляло 28,4%, года назад – 26,9%, а в июле 2006 года – всего 24,3%. В июле 2006 года средняя пенсия составляла 2730 рублей, увеличившись по сравнению с июлем 2005 года в номинальном выражении на 17,4% и на 7,5% в реальном. За этот же период номинальная зарплата выросла на 28,6%, а реальная – на 17,7%. На одном из заседаний правительства министр здравоохранения и социального развития Михаил Зурабов отметил, что в ближайшие годы дефицит пенсионной системы составит 350-400 млрд. руб. [4, с.5].

Почему возник столь масштабный дефицит?

Четыре года назад, вводя новую пенсионную систему, правительство это связывало с ухудшением демографической ситуации. Прежде в стране действовала «распределительная» система: пенсии старикам выплачивались за счет отчислений от зарплаты работающих граждан. Систему сменили на другую, при которой пенсия состоит из трех частей: базовой, страховой и накопительной.

Однако накопительная система практически так и не заработала, а выплаты страховой части пенсии оказались под угрозой из-за того, что с 2005 года правительство провело снижение ставок ЕСН. Взносы, которые платили работодатели на пенсионные цели, были снижены с 28 до 20 процентов от зарплаты работников. [6, с.42]. Правительство заявляло, что раньше социальный налог был очень большой, поэтому предприниматели «прятали» зарплаты, используя «серые» схемы, т.е. платили зарплату в конверте. А вот после снижения налога, уверяли нас, бизнес в массовом порядке начнет выходить из «тени», и налоговые поступления даже вырастут, перекрыв потери от снижения ставки ЕСН.

Рассуждения инициаторов этого плана убедительно опровергла реальность. По данным Независимого института социальной политики (НИСП), в 2005 году поступления ЕСН составили всего 4,9% от валового внутреннего продукта. В 2004 году, до снижения ставок социального налога, они составляли 6,4% ВВП. [2, с.184]. И это – на фоне роста доходов населения. По расчетам заместителя министра финансов Сергея Шаталова, доля «серых» доходов остается примерно постоянной и сейчас составляет около 30%. Примерно такие же цифры приводит и Росстат – в своих расчетах он ориентируется на цифру 25%. Более того, в абсолютном выражении «теневые» зарплаты только растут. По данным общественной организации «Деловая Россия», до 40% среднего бизнеса находится в «тени», в стране выдается 8 миллионов конвертов с зарплатой. [7, с. 57]. А это значит, что примерно в каждой третьей семье хоть один работающий получает конверт, а в ведомости расписывается за мизерную сумму. Бизнесмены уверены, что дальнейшее снижение ЕСН на несколько процентных пунктов ни к чему не приведет. И следуя по этому пути дальше, мы лишь углубим финансовую дыру, а зарплаты так и оставим в конвертах. А значит, и ПФР останется без взносов значительной части граждан.

И как же бороться с нарастающим дефицитом пенсионных средств?

Руководитель Федеральной службы по финансовым рынкам Олег Вьюгин предлагал создать специальный «накопительный пенсионный фонд» для страхования бюджета ПФР. А именно: рассчитать, сколько денег надо оставить в Стабилизационном фонде, чтобы застраховаться от колебаний цен на нефть, а остальные средства отправить на страховку. Казалось, у этой идеи есть шансы – тем более что ее поддержал даже министр финансов Алексей Кудрин, который противится любому расходованию средств Стабфонда. Но все затихло без объяснения причин.

Еще один метод борьбы предлагали в самом Пенсионном фонде – выплачивать базовую часть пенсии за счет других налогов (помимо ЕСН), поступающих в федеральный бюджет, а за счет ЕСН формировать только страховую часть пенсии. Но и здесь – тишина ...

Бизнес предлагает в корне реформировать социалог, возложив его в равной степени на работодателей и работников. Но такие изменения приведут к полной смене всей концепции пенсионной реформы.

Кроме того если в бюджет ПФР не поступят новые доходные источники, предотвратить «пенсионную катастрофу» можно будет лишь двумя способами. Первый способ – повысить ставки ЕСН, т.е. признать ошибочным решение об их снижении. После чего неизбежно встанет вопрос об ответственности тех, кто уверял в чрезвычайной полезности уменьшения ставок, в первую очередь упомянутого Алексея Кудрина.

Второй способ – поднять пенсионный возраст до 65 лет, тем самым сократив число пенсионеров. А в качестве примера можно привести Германию, где до 2009 года намечено повысить пенсионный возраст с 65 до 67 лет. Но там министр труда Германии Франц Мюнтеферинг заверил при этом, что повышение пенсионного возраста должно сопровождаться общим улучшением ситуации на рынке труда. А у нас никто на такое не решился. Вот только две большие разницы: сколько живут немецкие и российские пенсионеры и сколько они получают. Скорее всего, такая перспектива нам не светит до 2008 года, когда, согласно прогнозам, средняя продолжительность жизни увеличится в России до 66 лет.

Самим же инициатором пенсионных экспериментов при этом ничего не угрожает: они будут получать пенсию, размер которой рассчитывается совсем по другим правилам. Как государственные чиновники они получают пенсию, составляющую в зависимости от проведенных на этой службе лет от 45 до 75 процентов среднемесячного заработка. А это с учётом надбавок и премий, «поощрений» за квалификацию, «особые условия службы», сложность и секретность – несколько тысяч долларов в месяц.

Подводя итог вышеизложенному, остановимся на оптимистичной ноте. В эксклюзивном интервью Председателя Пенсионного фонда РФ Геннадия Батанова обозревателю журнала «Финансовый контроль» было заявлено: «Говорить же об успехе или неудаче пенсионной реформы в целом пока просто рано. К примеру, образцовой сегодня считается пенсионная реформа, проведенная в Чили. Но никто не говорит о том, что начали ее еще в 80-е годы, а завершить собираются только к 2021 году – через 40 лет после старта. И оценивать ее первые результаты в Чили стали только сейчас – так сказать, в середине пути. В России старт пенсионной реформе был дан лишь в 1991 году, после чего были экономические эксперименты и дефолт. Наверное, даже неплохо, что переход к накопительной системе начисления пенсий начался в России только в 2002 году, когда отечественная экономика уже стала набирать обороты» [5, с. 22].

ЛИТЕРАТУРА

1. Батанов Г.Н. Пенсионная реформа сегодня – крупнейший социальный проект // Пенсионные деньги. 2005. № 5–6.
2. Доходы населения и социальные услуги: неравенство, уязвимость, бедность / Авт. коллектив; под ред. Л.Н. Овчаровой; Независимый институт социальной политики. М.: Изд. дом ГУ – ВШЭ, 2005.
3. Пенсии увеличатся // Аргументы и время. 13.08.2006. № 13.
4. Пенсионный фонд недоволен конвертными зарплатами // Коммерсант. 01.09.2006. № 162.
5. Подымов А. Пенсионные деньги должны работать // Финансовый контроль. 2006. № 1.
6. Малева Т.М., Синявская О.В. Пенсионная реформа в России: история, результаты, перспективы. М.: Поматур, 2005.
7. Хмыз О.В. Модернизация финансового рынка и пенсионная реформа // Финансы. 2006. № 1.

ГАЙСУМОВА Л.Д., БИРСОВ А.Х.

АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО И ОТЕЧЕСТВЕННОГО ОПЫТА ОРГАНИЗАЦИИ ЛЕСОУПРАВЛЕНИЯ И ЛЕСОПОЛЬЗОВАНИЯ

В рыночной экономике, характерной для западных стран с развитой промышленностью, правительства играют существенную роль в стабилизации экономической деятельности, пе-

пераспределяя доход и регулируя её там, где частные рыночные процессы идут не вполне успешно. Правительства западных стран глубоко вовлечены в процесс регулирования того, как частные лесные предприятия разрабатывают леса и управляют ими, как они заготавливают древесину, используют или продают её.

В практике ведения лесного хозяйства за рубежом известны три экономические системы:

- централизованно планируемая;
- рыночная система организации лесного хозяйства с частным лесовладением;
- регулируемые рыночные отношения с различными формами собственности на леса.

Централизованно планируемая система с бюджетным финансированием лесохозяйственной деятельности была использована только в отдельных странах социалистической ориентации Болгарии, Кубе, Монголии. Централизованно планируемая система, но уже с финансированием лесного хозяйства за счёт промышленной деятельности, применялась в бывшей ГДР, Польше и Чехословакии до перевода экономики этих стран на рыночные отношения. При этой системе государство, владея лесами, занимало пассивные позиции, осуществляя лишь косвенный контроль за результатами лесохозяйственной деятельности предприятий, финансируя лесное хозяйство частично лишь при создании новых лесов. В экономических отношениях отсутствовала категория попённой платы: вместо нее в себестоимость лесопроductии включались фактические затраты, установленные по аналогии с предпринимательской деятельностью.

Для применения названного варианта централизованной системы управления необходима равномерная возрастная структура лесов, позволяющая осуществить пользование в постоянных размерах, а, следовательно, обеспечить устойчивые объёмы финансовых средств на ведение лесного хозяйства, а также высокая технологическая культура производства, обеспечивающая качественные результаты лесовыращивания.

Применительно к освоению лесных ресурсов с неравномерной возрастной структурой этот вариант организации лесного хозяйства не имеет никакой перспективы.

Вторая система, имеющая широкое распространение в США, ряде скандинавских и иных стран Западной Европы, рыночная система организации лесного хозяйства с частным владением. Леса в вышеперечисленных странах преимущественно находятся в частной собственности. Эта экономическая система базируется на следующих принципах:

- 1) владение, пользование и воспроизводство осуществляются частными владельцами;
- 2) государство регулирует объёмы пользования лесом через налоги, финансирует государственные программы развития лесного хозяйства,
- 3) лесохозяйственная деятельность финансируется в основном за счёт средств лесовладельцев (попённой платы) под контролем государственных органов лесного хозяйства и банков, предоставляя в ряде случаев бюджетные субсидии и льготные кредиты.

Отличием экономической организации лесного хозяйства в частных лесах в отдельных странах является и налоговая политика. Например, в Финляндии объектом налогообложения является годовой прирост древесины на территории частного лесовладения, трансформированный через ставки попённой платы в условный годовой доход владельцев. В других странах в качестве налогообложения выступают реальные доходы от реализации древесины на корню в виде попённой платы или стоимости заготовленной реализованной древесины.

Лесное хозяйство стран с частной собственностью на леса показывает высокие результаты развития. По странам вывозка леса характеризуется следующими данными: "...на первом месте стоят США – 405 млн.м3 деловой древесины в год". Важно отметить, что в общемировом масштабе на долю этой страны приходится всего 8% лесной площади. На долю частной собственности США приходится 73% лесной площади, из них 56% – запасы коммерческих лесов и только 27% – площади лесных земель, находящихся в общественном владении. Национальные леса занимают 17% площади и 10% принадлежат другим общественным владельцам. Большая часть "других общественных" лесных земель принадлежит штатам, а остальные разделены между федеральными агентствами, кроме Лесной службы, и местным самоуправлением, таким как управление округов и самостоятельных городов. В число самого большого класса владельцев – «непромышленного частного» – входят фермеры и граждане. Владельцы лесной промышленности, отвечающие лишь за 14% площади лесных земель, составляют другой частный класс владения. Их доля в национальном объёме производства леса составляет около 1/3. США выращивают леса на 1/3 больше, чем вырубает каждый год.

Управление частными землями осуществляется в основном в рыночном пространстве. Ценность земли определяется её продуктивностью, а продуктивность леса – темпом производства леса (приростом).

В итоге общественное и частное владение лесами в США обеспечивает широкий набор возможностей, охватывающий свободное развитие предпринимательства в отношении ресурсов и лесных заповедников. «Обращают на себя внимание цифры вывозки из Швеции и Финляндии: имея всего 1% мирового запаса древесины, эти две страны дают 13% всей вывозки развитых капиталистических стран».

Площадь государственных лесов Финляндии, находящихся в ведении Службы лесов и парков, составляет 28% от общей площади лесов. Большая часть всех лесных земель занята коммерческими лесами, другая же часть включает в себя охраняемые законом территории (национальные парки, заповедники).

Деятельность Службы лесов и парков направлена на пополнение государственной казны за счёт доходов от продажи древесины, охрану природы, предоставление рекреационных услуг и обеспечение занятости населения. Административная структура Службы лесов и парков включает в себя следующие отделы: лесное хозяйство, охрана природы, рекреационные услуги, производство семян и посадочного материала и освоение природных ресурсов.

В системе социальных ценностей Финляндии сегодня отдается предпочтение рекреационным и природоохранным ценностям, а не экономической эффективности, и, тем не менее, данные по вывозке древесины высокие.

Будучи в ведении госсектора, леса России практически остались вне сферы интересов отдельных групп субъектов лесных отношений, без необходимой финансовой поддержки. Те последствия, которые сегодня испытывает лесное хозяйство России, отсутствуют в условиях других форм собственности, о чём свидетельствует опыт стран с развитой рыночной экономикой.

К странам, пользующимся третьей экономической системой (смешанной), можно отнести Канаду, Германию, Польшу, Норвегию, Австрию. Как уже отмечалось ранее, при данной системе осуществляется государственное регулирование лесного хозяйства в условиях рыночной экономики при балансе интересов государства и фирм (предприятий), использующих лесные ресурсы при различных формах собственности.

В большинстве стран с частной собственностью на леса, если лесовладельцы выполняют свои обязательства по лесовыращиванию, они получают от государства частичную или полную компенсацию своих расходов (Финляндия, Австрия и др.), в противном случае к лесовладельцам применяются жёсткие штрафные санкции. Отличительными принципами этой системы управления лесами являются:

- функции владения и контроля за лесами отданы государственным органам лесного хозяйства;
- пользование и воспроизводство лесов осуществляют предприятия с различными формами собственности, преимущественно частные и акционерные фирмы;
- лесохозяйственная деятельность финансируется на основании договоров между предприятиями и органами лесного хозяйства за счёт средств, заработанных последними (попённой или арендной платы).

Заслуживает внимания опыт лесоправления в Канаде. Первый тип владения лесами, наиболее распространенный в Канаде, основан на заключении соглашений об управлении. В основу этих соглашений заложен принцип баланса прав держателя лицензий на заготовку древесины и обязанностей по ведению хозяйства на этих землях, включая лесную инвентаризацию, планирование ведения лесного хозяйства, строительство и содержание дорог, лесозащитные меры, лесовосстановление и прочие мероприятия. Держатели лицензий должны выплачивать государству определённые суммы, в том числе и попённую плату.

Другой широко распространенной формой владения лесами Канады является получение леса по лицензии на заготовку определенного объёма древесины за год.

Арендные отношения широко используются в странах Юго-Восточной Азии, Африки и Латинской Америки.

Германия также является страной, пользующейся смешанной экономической системой. Почти половина всех её лесов находится в ведении государственных органов лесоправле-

ния. Федеральное правительство и правительства земель отвечают, прежде всего, за развитие лесного хозяйства в общинном и частном секторах, субсидируя кооперативную работу лесовладельцев. Финансовые стимулы предусматриваются только для тех видов пользования, которые представляют собой интерес для общества, а также инвестирования в лесном хозяйстве.

В Германии представлены все формы лесной собственности. Можно выделить основные типы организации лесных экономических отношений по поводу сохранения лесов:

- 1) классический, без финансовой поддержки со стороны государственных органов деятельности лесовладельца по охране и защите лесов, встречающийся, прежде всего при частной форме собственности на леса;
- 2) с частичной финансовой поддержкой деятельности по охране и защите лесов со стороны государственных органов, широко представленный в высокоразвитых странах Западной Европы;
- 3) характеризующийся полным государственным финансированием деятельности по сохранению лесного фонда, имеющий место в странах с преобладанием государственной собственности на леса;
- 4) включающий участие страховых компаний в экономическом механизме охраны и защиты лесов,
- 5) смешанный тип, где наряду с собственными средствами на охрану и защиту лесов лесовладельца, имеет место также государственная поддержка и поступление денежных средств страховых компаний при наступлении страхового случая.

В Германии лесоправление отличается крайней интенсивностью. Это относится как к мелким частным лесным хозяйствам, так и к более крупным предприятиям (частным, общинным и государственным), которые управляют своими лесами в соответствии с лесостроительными планами.

Практика фермерского лесного хозяйства в западных странах показала, что мелкое хозяйство, ориентированное в основном на использование собственного труда, обладает большей живучестью в условиях экономического спада, чем хозяйство, использующее наёмный труд. Кроме того, рост числа мелких собственников имеет важное следствие – усиление социальной стабильности общества.

Проведенный анализ лесоправления показывает неэффективность российского государственного лесоправления по сравнению с другими странами.

До настоящего времени в России сохранился директивный порядок назначения платежей за пользование лесным фондом в виде налоговых ставок, при котором плата за пользование лесными ресурсами не стала ценой леса на корню, а, следовательно, объектом договорных отношений. Следствием этого является самый низкий среди развитых стран уровень цены леса на корню, составляющий чуть более 1 доллара США за кубометр. Отсутствие достаточных финансовых средств не способствует устойчивому лесоправлению. Кроме того, механизм установления цен на древесину стимулирует вывоз из страны круглого леса при отсутствии экономической мотивации к глубокой переработке древесины.

Практика и история рыночных отношений развитых стран обосновывают необходимость внедрения различных форм собственности на леса.

Передача части государственных лесов России в уставный фонд крупных деревообрабатывающих предприятий обеспечит большую заинтересованность компаний в долгосрочных инвестициях по развитию производственной инфраструктуры территории. Получение права собственности на лесные земли даст возможность привлечь частный капитал на создание лесных дорог, охрану лесов и их воспроизводство, снизив при этом на соответствующую сумму затраты из государственного бюджета. Перспективным путем повышения эффективности лесного комплекса России является также установление концессионных отношений, при которых собственник природных ресурсов уступает часть своих прав другой стороне, получая за это вознаграждение в виде концессионной платы.

При налоговых платежах концессионные формы лесопользования не смогут развиваться, так как концессионер откажется от любых инвестиций до тех пор, пока цена за лес на корню не будет обусловлена реальной ситуацией на лесных рынках. Концессии могут получить развитие только тогда, когда цена древесины на корню станет результатом сделки купли-

продажи и когда концессионеру будет гарантировано возмещение затрат на выполнение им лесохозяйственных работ.

В заключение этого вопроса отметим, что существенных изменений в экономической системе управления лесами России можно добиться лишь при разработке грамотной ценовой политики на лесные ресурсы. Цены на лес и иные полезности леса должны учитывать все вложенные затраты, поэтому необходимо организовать их полный учет с учетом главной особенности произрастания лесов – длительностью процесса воспроизводства лесов.

И частные, и общественные леса могут быть хорошо управляемыми и высокопродуктивными. Важно использовать потенциал различных видов собственности и соответствующие структурные условия, обеспечивающие неистощительное пользование всех видов лесных ресурсов.

В системе управления лесным хозяйством одно из важнейших мест принадлежит лесному законодательству. В соответствии с Конституцией Российской Федерации лесное законодательство России находится в совместном ведении Российской Федерации и ее субъектов.

ГАРАЕВ М.М.

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ИССЛЕДОВАНИЯ ГРАНИЦ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Необходимым условием исследования проблем управления государственным сектором экономики является наличие четкого понимания того, что следует относить к этому сектору. Данное предположение определяет потребность в определении критериев возможной структуризации экономики на сектора в зависимости от поставленных перед исследователем целей. Согласно концепции системы национальных счетов сектор экономики рассматривается как «...совокупность институциональных единиц, т.е. хозяйственных единиц (хозяйствующих субъектов), которые могут от своего имени владеть активами, принимать обязательства, осуществлять экономическую деятельность и операции с другими единицами» [5, с. 242]. Исходя из данного подхода, к секторам национальной экономики относят пять секторов, которые включают нефинансовые предприятия, финансовые корпорации, государственные учреждения, некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства, и домашние хозяйства. Например, в России выпуск сектора государственных учреждений в начале XXI века составил около 10% от общего выпуска по национальной экономике и занимает второе место среди секторов экономики после нефинансовых предприятий [6, с. 308].

Другая точка зрения к разграничению секторов экономики может быть основана на использовании такого критерия как собственник имеющихся ресурсов в экономике. Условно ее можно обозначить как «правовой подход», основанный на разграничении государственной, муниципальной и частной собственности. Следует отметить, что в некоторых работах представлен анализ такого понятия как «публичная собственность», которая «...используется как условное обобщающее обозначение родственных форм собственности – государственной и муниципальной» [4, с. 47]. Следующий подход к структуризации экономики основан на использовании такого критерия как степень ориентации на рыночный спрос. Например, в качестве таких секторов могут выступать экспортный сектор (в основном представлен энергосырьевыми отраслями экономики), сектор с ориентацией на внутренний спрос (почти вся обрабатывающая промышленность, строительство, сельское хозяйство, торговля, платные услуги) и нерыночный сектор [9, с. 4–5]. Применение данной структуры позволяет рассматривать экономику как совокупность хозяйствующих субъектов, которые ориентированы как на рыночный спрос, так и на спрос со стороны государства. Согласно данному подходу, рыночный сектор экономики включает хозяйствующих субъектов, ориентированных на рыночный спрос. Нерыночный сектор экономики рассматривается как совокупность хозяйствующих субъектов, обеспечивающих нерыночное предложение, при котором платежеспособность конечного потребителя не является необходимым условием для их деятельности.

Рассмотренные подходы указывают, что структуризация национальной экономики может осуществляться за счет различных критериев. Независимо от внутренней природы сектора экономики, данные критерии могут быть рассмотрены только во взаимосвязи с субъектом, выступающим в качестве исполнителя институциональной функции, либо обладателем права собственности на тот или иной ресурс, либо иметь различную заинтересованность в собственной ориентации на существующий рыночный спрос. Исходя из данной позиции, под сектором экономики можно понимать совокупность определенных ресурсов, используемых субъектом определенного типа для достижения определенных целей за счет своей экономической деятельности.

В качестве одного из таких субъектов выступает государство, что дает основание для выделения и анализа государственного сектора экономики. Следует отметить, что при однозначном отношении к его существованию, многие ученые имеют различную позицию в отношении того, что следует понимать под размером такого сектора. В качестве самого простого способа определения размера государственного сектора экономики выступает анализ количества государственных предприятий и организаций. Например, по данному показателю государственная собственность России имеет наименьший удельный вес и составляет меньше 4% на 1 января 2004 г., при этом частный сектор экономики превосходит по данному показателю государственную собственность практически в 20 раз [6, с. 331]. В качестве возможного недостатка рассмотрения государственного сектора экономики как имущества, находящегося в собственности государства, выступает упрощенный вариант оценки размеров этого сектора. Как справедливо отмечает Н.А. Абдуллаев, «...толкование объекта собственности как имущества неизбежно ведет к пониманию собственности как имущественных отношений, формирующихся лишь на уровне присвоения результатов производства. Такая трактовка вполне возможна для теории административно-централизованной экономической системы, но не может быть применима в условиях рыночного развития общества» [1, с. 76].

Например, в качестве возможной проблемы в процессе данного анализа размеров государственного сектора экономики выступает необходимость учета наличия различных долей, находящихся в собственности государства, в уставном капитале акционерных обществ. Решение данной проблемы предлагается такими отечественными авторами как А. Виссарионов и И. Федорова. Они указывают на необходимость разграничения двух понятий «государственный сектор экономики» и «государственная собственность». Их точка зрения основана на следующем предположении. «С одной стороны, госсектор включает в себя не только предприятия, основанные на госсобственности, но и хозяйственные общества, где отношения между участниками регулируются обязательственными правами. Помимо отношений собственности, возникающих по поводу владения, пользования и распоряжения государственными унитарными предприятиями, в госсекторе появляются отношения по поводу участия государства в управлении акционерным капиталом, которые регулируются нормами обязательственного права, а не права собственности» [2, с. 52–53]. Таким образом, к государственному сектору экономики можно отнести государственные унитарные предприятия (на правах хозяйственного ведения и оперативного управления), госучреждения, хозяйственные общества (открытые акционерные общества) с долей государственной собственности, превышающей 50 % уставного капитала, а также открытые акционерные общества с государственным участием, в которых государство наделено правом «золотой акции». [2, с. 52].

Согласно такому критерию как распределение уставного капитала между акционерами государственная собственность наиболее сильно представлена в таких отраслях как полиграфическая, топливная, наука, сельское хозяйство. Вторая группа отраслей с меньшей долей государственной собственности включает машиностроение, материально-техническое снабжение, транспорт. Практически отсутствует государственная собственность в электроэнергетике, легкой, цветной металлургии, оптовой связи, жилищно-коммунальном хозяйстве, культуре и искусстве. Такая ситуация в данных отраслях может выступать как прямое следствие как процессов приватизации, так и доминирования муниципальной собственности в соответствующих отраслях (например, в жилищно-коммунальном хозяйстве она составила почти 98%, а в такой отрасли как культура и искусство – 86,6%) [3, с. 101].

Заслуживает внимания также предлагаемый некоторыми учеными подход к анализу размера государственного сектора российской экономики на основе оценки доли госу-

дарственного сектора в выручке отраслей. Наибольшее значение государственного сектора с точки зрения его доли в выручке отраслей наблюдается в таких отраслях как наука и научное обслуживание, оборонная промышленность, в которых наблюдалось свыше 50 % в выручке отрасли. Ко второй группе можно условно отнести такие отрасли как жилищно-коммунальное хозяйство, судостроительная промышленность, где отмечено свыше 20 % в выручке отрасли, но меньше чем в первой группе. Наименьшее значение значимости государственного сектора представлено в таких отраслях как легкая промышленность, лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность, промышленность строительных материалов, связь, сельское хозяйство, снабжение и сбыт, то есть те отрасли, в которых доля сектора без участия государства в выручке отрасли превышает 90 %. [7, с. 73].

Другой подход к исследованию структуры государственного сектора экономики может быть основан на его рассмотрении как совокупности ресурсов, находящихся в непосредственном распоряжении государства, что указывает на использование «правового подхода» к структуризации национальной экономики. В качестве таких ресурсов могут выступать земля, природные ресурсы, имущество, имущественные и неимущественные права по отношению к объектам собственности, денежные средства, образуемые в установленном порядке, имущественный бюджет, информационные ресурсы, другие объекты собственности и ресурсы на территории Российской Федерации. [1, с. 79].

В качестве наиболее простого и распространенного способа расчета размера государственного сектора экономики выступает определение соотношения государственных расходов (доходов) и валового национального продукта. Можно предположить, что в данном методе государственные расходы и государственные доходы вступают в качестве индикаторов, определяющих интенсивность экономической деятельности государства по отношению к национальной экономике в целом за счет его участия в перераспределительных процессах в экономике. В качестве главной положительной стороны данного подхода выступает простота сбора информации, расчета конечного показателя и возможность сопоставления полученных значений применительно к различным странам.

Данный способ расчета не позволяет оценить объем всех ресурсов, находящихся в распоряжении государства. Оценка ресурсов государственного сектора экономики является необходимым условием для определения возможных путей его оптимизации и повышения эффективности функционирования национальной экономики в целом. Сложность решения этой задачи обусловлена спецификой решаемых задач данным сектором, обусловленных экономическими функциями государства.

Таким образом, для анализа государственного сектора экономики необходима соответствующая информационная база, основанная на использовании определенной системы показателей, обеспечивающих сбор релевантной информации с учетом предлагаемой его структуры. Рассматривая государственный сектор экономики как совокупность ресурсов, используемых государством для достижения общественных целей за счет своей экономической деятельности, к основным элементам его структуры можно относить определенные группы ресурсов. В качестве базовых ресурсов, необходимых для функционирования любого хозяйствующего субъекта, выступают производственные ресурсы, финансовые ресурсы, человеческие ресурсы. Выделение таких элементов обусловлено учетом факторов, определяющих качество результатов деятельности любого экономического субъекта, в том числе и государства. Необходимость анализа каждой из данных групп ресурсов определяет потребность в формировании перечня показателей, которые могут быть использованы для оценки государственного сектора экономики.

Оценка масштабов финансовых ресурсов может быть основана на анализе государственных расходов, что позволяет косвенно оценить степень значимости государства для национальной экономики. Согласно данным ООН, в мировой практике наблюдается превышение медианного значения доли государственных расходов в ВВП среди развитых стран по сравнению с другими странами в конце XX века. Представленные данные в табл. 1 показывают, что медианное значение соответствующих расходов в развитых странах выше в 1,5 раза по сравнению с аналогичным показателем в развивающихся странах, при этом ситуация в странах в переходной экономикой практически аналогична ситуации в развитых странах.

Таблица 1

Расходы центральных органов государственного управления в процентах от ВВП во внутренних ценах за 1990–1995 годы и 1996–2002 годы

	1990–1995 г.г.		1996–2002 г.г.	
	Число стран	Медиана	Число стран	Медиана
Полная выборка	123	28,7	111	29,2
Развитые страны	23	39,6	22	36,8
Страны с переходной экономикой	16	34,9	19	32,2
Развивающиеся страны	84	25,2	70	24,1
Африка	30	29,8	23	28,6
Латинская Америка и Карибский бассейн	25	21,8	19	21,0
Азия и Океания	29	26,0	28	23,6

Источник: Базовые данные по государственному сектору и налогообложению <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/UN/UNPAN015275.pdf>

В качестве возможной причины высокой доли государственных расходов в развитых странах может выступать усиление внимания государства на реализацию социальных функций. Например, согласно данным, представленным в табл. 2, более экономически развитые страны на традиционные государственные функции тратят почти в 1,5 раза меньше, чем в развивающихся странах, которые на государственное управление и общественный порядок расходуют в 1,6 раза больше, а на оборону – в 1,5 раза больше.

Таблица 2

Расходы центральных органов государственного управления с разбивкой по функциям в процентах от общего объема расходов за период с 1990 г. по 2002 г.

	1	2	3	4	5	6	7
Традиционные государственные функции	20,1	11,2	14,1	24,4	25,7	27,5	19,2
Общее административное управление и поддержание общественного порядка	11,1	5,8	6,9	13,7	15,4	12,8	13,3
Оборона	9,0	5,3	7,2	10,6	10,3	14,7	5,9
Современные государственные функции	60,5	70,3	65,0	56,4	50,1	54,9	64,1
Образование	12,8	7,8	7,2	15,9	16,1	15,1	16,7
Здоровье	8,2	10,9	8,0	7,6	6,1	6,3	10,6
Другие социальные услуги	23,5	42,0	36,4	14,5	10,1	12,3	21,3
Экономические услуги	16,1	9,9	13,5	18,6	18,1	21,3	15,7
Процентные платежи	10,6	9,8	7,7	11,6	13,4	9,4	12,8
Прочие расходы	8,5	7,9	12,8	7,4	10,4	8,1	3,7
Число стран	120	21	23	76	22	30	24

Примечание: 1 – полная выборка; 2- развитые страны; 3 – страны с переходной экономикой; 4 – развивающиеся страны; 5 – Африка; 6 – Азия; 7 – Латинская Америка.

Источник: Базовые данные по государственному сектору и налогообложению <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/UN/UNPAN015275.pdf>

Оценка человеческих ресурсов может быть основана на таком простом показателе как численность занятых в государственном секторе экономики. Начиная с конца XIX столетия в развитых странах отмечен устойчивый рост удельного веса занятых в госсекторе экономики. Если в 1870 средний уровень занятости в данном секторе составил около 3% от общей занятости, то в 1960 г. – чуть больше 12%, а в 1994 г. – около 20% [3, с. 499]. Таким образом, за период с 1870 г. до 1994 г. он увеличился почти в 7 раз. До начала социально-экономических и политических преобразований в России на начало 90-х годов XX столетия население преимущественно работало на организациях и учреждениях, находящихся в государственной и муниципальной собственности. В 1990 г. удельный вес их численности по отношению к общей занятости составил 82,6%. В течение следующих пяти лет число занятых в данном секторе экономики уменьшилось практически в 2 раза и в 1995 г. составило 42,1%, а в 2003 г. – 36,4% [6, с. 140]. Практически аналогичные тенденции наблюдались по отношению к структуре распределения основных фондов по формам собственности в России. Если в 1990 г. государственная собственность составляла 91%, то в 1995 г. – 42%, в 2004 г. – 40% [6, с. 321].

Таким образом, проведенный анализ существующих подходов к анализу государственной собственности позволяет рассматривать в качестве возможных показателей для размера государственного сектора экономики количество предприятий и организаций, находящихся в собственности государства, доля государства в уставном капитале в акционерных обществах, государственная доля в выручке отраслей, доля государственных расходов в ВВП, количество занятых в государственном секторе экономике, стоимость основных фондов, находящихся в собственности государства. Комплексное использование данных критериев позволяет более точно оценить размеры государственного сектора для последующего анализа как степени его влияния, так и эффективности его развития с точки зрения достижения поставленных перед ним целей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абдуллаев Н. А. Государственный сектор экономики переходного периода. М., 2003.
2. Виссарионов А. Федорова И. Государственный сектор: контуры бюджетного регулирования // Проблемы теории и практики управления. 2002. № 1.
3. Государственная собственность в экономике России и других стран. Вопросы истории и теории / Под ред. В.Н. Черковца. М., 2002.
4. Мазаев В. Д. Публичная собственность в России: конституционные основы. М., 2004.
5. Национальное счетоводство / Под ред. Г.Д. Кулагиной. М., 1997.
6. Российский статистический ежегодник. 2004: Стат. сб. М.: Росстат, 2004.
7. Фоминых А. Сопоставление эффективности государственного и негосударственного секторов: статистический подход // Вопросы экономики. 2004. № 7.
8. Якобсон Л. И. Экономика общественного сектора: Основы теории государственных финансов. М., 1996.
9. Ясин Е. Структурный маневр и экономический рост // Вопросы экономики. 2003. № 8.

ГРИДНЕВ И.В.

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ КОМПАНИИ

Наиболее острой проблемой, ежедневно стоящей перед руководителями отечественных компаний, является проблема платежей.

За дефицитом платежных средств кроется не только и не столько недостаток денег как таковых, сколько иные, более глубинные причины. Две из них представляются ключевыми:

Первая – это продолжение производства неконкурентоспособной продукции. Неумение рационально организовывать свои отношения с рынком и потребителями не позволяет производить и продавать то, что купят за деньги.

Вторая – несбалансированность доходов и расходов: компании расходуют ресурсов больше, чем зарабатывают, и постепенно утрачивают собственный капитал. Даже имеющейся в наличии у компании балансовой прибыли зачастую не хватает для покрытия налоговых расходов, а также различных расходов социального назначения, относимых на прибыль после налогообложения.

Зачастую не учитывается, что главный (но, конечно, не единственный) смысл предпринимательства, бизнеса – это рост богатства, капитала акционеров компании в результате ее функционирования. Пытаясь обеспечить платежеспособность компании в отрыве от доходности, ее руководство занимается следствием, игнорируя причину.

В настоящее время у промышленных компаний наблюдается серьезная задолженность перед бюджетом и внебюджетными фондами. Компании, невзирая на сложности со сбытом (т.е. отгрузкой продукции), не говоря уже об оплате, продолжают ее производство. В результате оказывается, что за один и тот же период произведено больше, чем отгружено. Это означает, что валовые затраты (т.е. общие затраты ресурсов за период) оказываются больше затрат, списанных на реализованную продукцию (т.е. расходов периода, которые и сопоставляются с доходами этого периода). А это обычно означает, что прирастают запасы незавершенного производства и готовой продукции.

Однако увеличение активов компании автоматически влечет за собой увеличение ее пассивов, являющихся источниками финансирования активов и представляющих собой по сути обязательства компании как субъекта гражданского права перед акционерами, предоставивших компании ресурсы.

В отсутствии отгрузки (т.е. реализации) продукции – нет и прибыли. Следовательно, увеличение остатков незавершенного производства и запасов готовой продукции финансируется за счет увеличения заемных источников-обязательств перед банками, персоналом, бюджетом и т.д.

Банки постепенно перестали давать безнадежные кредиты компаниям. Поставщики стали требовать предоплату. Задержка заработной платы, практиковавшаяся в недавнем прошлом, сейчас пресекается законодательством. В результате компании берут “самовольный кредит” у бюджета и внебюджетных фондов.

Компании, выполнившие условия реструктуризации (главное из которых – отсутствие задолженности по текущим начислениям налогов и сборов), получили возможность достойного выхода из категории «проблемных компаний».

Однако, получив «кредит доверия» от государства, они по-прежнему обязаны своевременно погашать текущие налоговые начисления, и, кроме того, ежеквартально осуществлять платежи по графику реструктуризации и перечислять пени за использование бюджетных средств (т.е. вышеуказанного «самовольного кредита»).

Таким образом, финансовые службы таких компаний должны соответственно скорректировать расходную часть своего бюджета.

Проблема управления денежными потоками также очень четко прослеживается в планировании и бюджетировании современных российских компаний.

В условиях перехода от административной экономики к рыночной, процесс планирования денежных потоков компании претерпел коренные изменения. Методы планирования, принятые в условиях централизованной экономики, не оправдали себя, и это было признано одной из главных причин, приведших к сложной экономической ситуации [1–3].

Возникла необходимость разработки новой системы, отвечающей целям и задачам компаний в условиях рыночной экономики, помогающей осуществлять эффективную управленческую деятельность. Эта система должна базироваться на подходах и технологиях, используемых в западных компаниях, имеющих многолетний опыт управления потоками денежных средств в рыночных условиях.

Потребность в планировании объясняется необходимостью понимания того, где, когда и для кого компания собирается производить и продавать продукцию; какие ресурсы и когда понадобятся компании для достижения поставленных целей; способов эффективного использования привлеченных ресурсов; предвидения неблагоприятных ситуаций, анализа возможных рисков и разработки конкретных мероприятий по их снижению [4, 5].

После отказа от старой системы планирования многие отечественные компании пытались самостоятельно разработать новую эффективную систему, но нехватка квалифицированных специалистов данного направления делала задачу невыполнимой. Даже сейчас, когда количество квалифицированных специалистов возросло, системы планирования деятельности отечественных компаний не лишены недостатков:

- планово-экономические службы продолжают подготавливать значительное количество документов, при этом большинство из них не пригодно для финансового анализа;
- калькуляция себестоимости производится на единицу выпуска продукции, а не на единицу проданной продукции;
- отсутствует разделение затрат на переменные и постоянные, при планировании и анализе не используется понятие маржинальной прибыли, не проводится анализ безубыточности продаж;
- не оценивается эффект операционного рычага, коэффициента вклада на покрытие, не определяется запас финансовой прочности;
- экономическое планирование традиционно не доводится до планирования финансового и потому не даёт возможности четко определить потребность в финансировании деятельности компании;
- отсутствуют понятия сценарного анализа и анализа финансовой устойчивости компании к изменяющимся условиям деятельности [6, 7, 11].

Для оценки качества управления потоками денежных средств на современном этапе проведен анализ деятельности финансовых служб ряда отечественных компаний по следующим направлениям:

- обоснованность принятых стратегий бюджетирования, используемых методов составления бюджетов, методов расчета основных финансовых показателей бизнес-плана, методов оптимизации прибыли как составной части бизнес-планирования;
- состав и виды бюджетов (бизнес-планов) компаний и их структурных подразделений, их формы, структуры, отражаемые в них данные;
- временные (год, квартал, месяц и т.д.) и пространственные (взаимосвязи подразделений) параметры бюджетов;
- последовательность постановки бюджетов в соответствии с бизнес-процессами компаний;
- широта применения (по сферам деятельности, подразделениям, центрам ответственности и т.п.), структура, уровень детализации и взаимосвязи различных бюджетов;
- процедуры формирования (включая согласование показателей, утверждение и контроль) бюджетов (бизнес-планов), ответственность за их формирование и исполнение;
- процедуры контроля за правильностью заполнения бюджетных форм, соответствием значений бюджетных показателей утвержденным плановым лимитам (нормам), выполнением бюджетного регламента (в частности, на предмет оперативности контроля, анализа отклонений и установления их причин);
- принимаемые меры по отклонениям в бюджетах (в частности, на предмет рациональности, действенности мер, оперативности представления информации по отклонениям об исполнении бюджетов руководству компаний, корректировки бюджетов);
- фактическое выполнение процедур (планирование, мониторинг, составление отчетов, контроль) бюджетирования (бизнес-планирования) или бюджетного регламента, порядок ответственности по уровням управления.

При этом особое внимание уделялось анализу и оценке системы управления денежными потоками (основные аспекты анализа: структура, формы, регламенты, степень использования при принятии финансово-хозяйственных решений и их последующей оценке, методика расчета и анализа дисконтированных денежных потоков по видам деятельности, выбор коэффициентов дисконтирования).

В результате анализа установлено, что в большинстве случаев существующая система управления денежными потоками компании не обеспечивает наилучшую координацию деятельности, повышенную управляемость и адаптивность компании к изменениям во внутренней (оргструктура, ресурсы, потенциал и т.д.) и внешней среде (рыночная конъюнктура).

Зачастую они не создают оптимальные условия для организации и контроля устойчивого движения (поступления и расходования) денежных средств, не соответствуют принципу сквозного финансового планирования. Естественно, такие системы не снижают возможность злоупотреблений и ошибок в управлении.

Наблюдается отсутствие взаимосвязи различных аспектов финансово-хозяйственной деятельности, а также единого видения работы и возникающих проблем всеми ответственными работниками.

Кроме того, процесс управления денежными потоками у компаний с территориально-распределенной структурой сопряжен с большими затратами времени и ресурсов.

Формирование бюджета крупной компании занимает в среднем от 4 до 4,5 месяцев, но в большинстве случаев, по итогам планового периода выясняется, что он не отражает реального состояния бизнеса. Бюджеты отображают состояние финансовых ресурсов компании на определенный момент, не учитывая возможную потерю потребителей или снижение объемов продаж нового продукта.

Руководство компаний, пересмотревших подходы к бюджетированию, сходятся во мнении, что традиционный бюджет препятствует потенциальному росту компаний, концентрируя внимание менеджеров исключительно на краткосрочных финансовых результатах, т.к. при формировании бюджетов департаментов или бизнес-единиц компании происходит ориентация на уровень расходов предыдущего года.

При традиционном формировании бюджетов на основе календарного или финансового года создается искусственный временной предел, что порождает трудности в случае выведения нового продукта на рынок, т.к. бюджет, составленный на 12 месяцев, изначально не предполагает выпуска нового продукта, и, как следствие, компания испытывает дефицит инвестиционных ресурсов.

В России под бюджетированием часто понимают так называемое казначейское бюджетирование, т.е. регламент управления денежными средствами, используемых в операционной деятельности компании. В мировой практике бюджетирование – это элемент менеджмента, ориентированный на управление компанией (чаще всего в денежных показателях), представляющий собой методологию планирования, учета и контроля денежных средств и финансовых результатов. Таким образом, казначейская функция является вторичной по отношению к бюджетированию как таковому [12, 13].

В современных условиях компании не могут работать эффективно, т.к. они полагаются на процесс планирования денежных потоков, который не синхронизирован с динамикой развития бизнеса. Процесс формирования и согласования бюджета составляет наиболее трудоемкую часть всего цикла планирования, при этом более 50% компаний вообще не учитывают стратегию развития при формировании бюджета.

Подобная же проблема возникает и с формированием системы управленческого учета и получением своевременной управленческой отчетности. Традиционно в компаниях существуют системы управленческого учета, которые, однако, не выполняют всего объема функций, необходимых для эффективного управления денежными потоками. Любое изменение требований в части аналитичности предоставляемой информации затрудняет управление. Причина – недостаток времени, ресурсов и средств на поиски и обработку дополнительной управленческой информации.

Задача планирования финансового результата, традиционно ставившаяся в условиях плановой экономики (сбыт, материально-техническое обеспечение, финансирование капитальных вложений) в большинстве предприятий решается до сих пор, но управление движением финансовых ресурсов зачастую остается локальной задачей финансовой службы.

Типична картина, когда финансовая служба занимается лишь оплатой полученных счетов по мере поступления средств от потребителей, выстраиванием расчетных схем для снижения уровня налогообложения и снижением потребности в денежных средствах, экстренными поисками кредитов для покрытия кассовых разрывов и финансирования капитальных вложений. Однако внимательное изучение состояния активов и пассивов компании, входящих и исходящих денежных потоков дает возможность снизить потребность в средствах и повысить рентабельность капитала компании. Это достигается за счет вполне конкретного воздействия на хозяйственные и финансовые процессы, целью которых является снизить не-

эффективные расходы и увеличить денежный поток, генерируемый бизнесом, при условии поддержания ликвидности.

Денежный поток компаний характеризуется существенной неравномерностью поступления и расходования денежных средств в разрезе отдельных временных интервалов. Это приводит к формированию значительных объемов остатков денежных средств в отдельные периоды.

Временно свободные остатки денежных средств по существу носят характер непроизводительных активов (до момента их использования в хозяйственном процессе), которые теряют свою стоимость во времени, от инфляции и по другим причинам. Реализация принципа эффективности в процессе управления денежными потоками заключается в обеспечении эффективного их использования путем осуществления финансовых инвестиций компании.

В системе управления денежными потоками обеспечение ликвидности означает поддержание необходимой платежеспособности предприятия на протяжении всего рассматриваемого периода, не допуская образования дефицита денежных средств. Реализация этого принципа обеспечивается путем соответствующей синхронизации положительного и отрицательного денежных потоков в разрезе каждого временного интервала рассматриваемого периода.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бородин В. Стратегия развития предприятия и инновационные приоритеты // Проблемы теории и практики управления. 2005. № 6.
2. Горшкова Л.А. Эвристические технологии бизнес-анализа // Экономический анализ: теория и практика. 2006. № 3.
3. Грибовский С.В. О повышении достоверности оценки рыночной стоимости методом сравнительного анализа // Вопросы оценки. 2002. № 1.
4. Дайль П. Менеджмент: стратегия и тактика. СПб.: Питер, 1999.
5. Ефремов В.С., Ханыков И.А. Ключевая компетенция организации как объект стратегического анализа // Менеджмент в России и за рубежом. 2002. № 2.
6. Карпов А. Стратегия: от разработки до реализации // Управление компанией. 2006. № 2.
7. Карпов А. Стратегия: от разработки до реализации // Управление компанией. 2006. № 3.
8. Ковалёв В.В. Финансовый анализ: управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. М.: Финансы и статистика, 2000.
9. Кульгускин А.П. Операционная стратегия управления стоимостью компании // Финансы. Деньги. Инвестиции. 2005. № 2.
10. Кушлин В. Стратегия развития и её цели // Экономист. 2006. № 1.
11. Лапин А.Н. Стратегическое управление современной организацией // Управление персоналом. 2006. № 2.
12. Матяш И.В. Совершенствование методики анализа денежных потоков для оценки деятельности предприятий // Экономическая наука современной России. 2006. № 2.
13. Ужонкова Д.В. Роль анализа денежных потоков предприятия как важной функции управления инвестиционным проектом // Финансовый бизнес. 2004. № 6.

ГУДИЕВ А.А.

СЛОЖНОСТИ И ПРОТИВОРЕЧИЯ СТАНОВЛЕНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЛИЧНЫХ ПОДСОБНЫХ ХОЗЯЙСТВ

Ключевым звеном социально-экономических преобразований в стране является аграрная реформа – для России традиционная и самая сложная задача. Нужно было по-новому взглянуть на формы ведения хозяйства в агропромышленном комплексе. Стала очевидной необходимость реформирования колхозов и совхозов, снятия многочисленных и жестких

ограничений для функционирования личных подсобных хозяйств, создания альтернативных форм хозяйствования с учетом того, что рынок не может опираться на какие-то привилегированные выбранные формы ведения производства, наоборот, здесь требуется многообразие этих форм, способных обеспечить адекватную для рыночной экономики конкурентную среду.

Одной из таких новых для нашей страны форм хозяйствования стали крестьянские (фермерские) хозяйства, возможности которых недостаточно изучены и обобщены, что не позволяет эффективно использовать их в переходный период российской экономики к рыночным отношениям. Причины этого весьма разнообразны: экономические, социальные, психологические, морально-этические. Одна из основных заключена в специфике самого сельскохозяйственного производства: здесь не может быть совершенно идентичных условий хозяйствования для всех товаропроизводителей как с точки зрения природно-климатических условий, так и социально-экономических аспектов функционирования АПК. Сейчас практически никто, ни левые, ни правые, не оспаривает необходимость и целесообразность многоукладности экономики, различных форм собственности и хозяйствования. Споры скорее всего идут вокруг проблемы первенства той или иной формы собственности, оптимального варианта более эффективного сочетания различных форм хозяйствования. Если речь вести о фермерском движении, то однозначно можно утверждать, что в разных регионах страны оно не может и не должно развиваться стереотипно, шаблонно, по одной централизованно утвержденной схеме, как это было в свое время с колхозами и совхозами, а с учетом многих факторов: как природно-климатических, так и социально-экономических и национальных; в разных формах, с использованием многообразия способов и методов с вариацией интенсивности и масштабности.

Крестьянские (фермерские) хозяйства как новый социально-экономический феномен российской действительности имеют свою внутреннюю логику возникновения, развития и экономического поведения. Поэтому объективно фермерское движение в процессе своего становления и функционирования не может не проходить несколько взаимосвязанных и взаимообусловленных этапов, начиная от возникновения обыкновенных обособленных индивидуальных хозяйств, создания кооперативов и до формирования фермерских ассоциаций как сложной, эффективной производственной и социальной системы, базирующейся в широком плане на сельскохозяйственную кооперацию, на мощную государственную поддержку.

Крестьянские (фермерские) хозяйства призваны на основе рационального использования находящихся в его собственности или арендованной им земли и имущества осуществлять как приоритетные виды деятельности (производство, переработка и реализация сельскохозяйственных продуктов), так и любые иные, не противоречащие действующему законодательству.

Следует отметить, что в пору рыночного романтизма, передоверив все экономические отношения стихии рынка, наши реформаторы большевистскими темпами разрушили сложившиеся десятилетиями и функционировавшие относительно стабильно, хотя не всегда высокоэффективно, колхозы и совхозы. Одним махом страна лишилась основных сельскохозяйственных товаропроизводителей. Выдвинутый конъюнктурный лозунг «фермер накормит страну» до сих пор не реализован.

В исследовании проблем фермерства имеются определенные достижения, хотя процесс теоретического осмысления и их практического применения идет крайне медленно, подтверждением того, на наш взгляд, являются: отсутствие теоретических и методологических разработок организации крестьянских хозяйств и их кооперирования применительно к российским особенностям; сохранившееся у значительной части населения психологическое неприятие фермерского сектора; стремление использовать его для создания политического капитала, что отвлекает внимание общественности от решения актуальных проблем фермерства; недостаточная эффективность действующей финансово-кредитной системы; низкий уровень действующих форм и методов государственной поддержки новой формы хозяйствования; отсутствие практических разработок по решению организационно-правовых вопросов создания и функционирования крестьянских (фермерских) хозяйств.

Создание фермерства в России – это не только путь к решению продовольственной проблемы. Главное – фермеризация представляет собой одно из необходимых направлений ста-

новления рыночных отношений в аграрном секторе экономики и реализации потенциальных возможностей рыночного механизма. Следует отметить, что среди причин низкой эффективности коллективного хозяйствования в бывших социалистических странах можно указать то, что оно не смогло поднять импульс предпринимательства, создать для него благоприятную экономическую и социально-психологическую среду. Можно не сомневаться в том, что если бы наряду с коллективными предприятиями в нашей стране существовали фермерские хозяйства, иные формы малых и средних предприятий, основанные на предпринимательских принципах, то они в какой-то степени амортизировали бы неповоротливость крупных предприятий, усиливая конкурентную ситуацию. Другими словами, это привело бы к многообразию форм собственности и форм хозяйствования со всеми вытекающими отсюда положительными последствиями.

В то же время следует особо подчеркнуть, что даже в условиях цивилизованной рыночной экономики фермерские хозяйства не в меньшей степени нуждаются в общественной поддержке. Это должно проявляться, например, в долговременных отношениях между субъектами рыночной экономики, так как без развитого договорного права не может нормально работать рыночный механизм. Без таких понятий, как земельное право, ипотека, рента, залог невозможна нормальная работа любого фермера. Они также нужны для определения настоящих издержек производства продукции. На экономическую эффективность фермерского хозяйства существенно влияют механизм ценообразования, система денежного обращения, уровень и разнообразие инфраструктуры рынка. Как показывает мировой опыт, без определенных институциональных рамок их «жизнеспособность», конкурентоспособность не будут отвечать элементарным рыночным требованиям. Оказавшись наедине с рыночной стихией, без необходимой институционально-правовой базы, возрастает риск разорения фермеров.

Во всех развитых странах фермерство представляет собой мощную и разветвленную хозяйственную структуру, занимающую значительный удельный вес во всей экономике. Поэтому любое развитое государство ведет по отношению к ним такую политику, которая отвечает коренным интересам крестьянства, выполняя, как правило, регулирующую функцию, которая проявляется главным образом в регулировании цен. Государственное ценовое регулирование имеет своей целью достижение рентабельной работы фермерских хозяйств и получения ими достаточного уровня доходности. Достигается это различными методами, но наиболее приемлемыми являются: установление государственных гарантированных цен на продукцию, производимую фермерами, таможенная защита фермерских цен, финансирование закупок и хранение излишков сельскохозяйственной продукции для устранения проявления кризиса перепроизводства и связанного с ним падения цен и разорения фермерских хозяйств, экспортный протекционизм.

Невысокий уровень урожайности в фермерских хозяйствах можно объяснить причинами, характерными и для госсектора экономики: финансовой необеспеченностью, острым недостатком техники для выполнения всех технологических операций, а также выделением многим фермерам малопродуктивной земли, отсутствием у большинства фермеров специальной подготовки, достаточного опыта работы. Не последнюю роль в небольшой продуктивности пашни и в ее тенденции к снижению, в низкой урожайности основных сельскохозяйственных культур играют уровень технической оснащенности, а также соблюдение требований агротехники. Материально-техническое обеспечение крестьянских хозяйств по-прежнему оставляет желать лучшего. Кроме этого, нужны еще горюче-смазочные материалы, запасные части, элитные семена, удобрения, средства защиты растений. Причина сложившегося положения кроется в основном в повышении цен на технику в 2-3 раза, объем же выделяемых кредитных ресурсов не увеличивается. На приобретение техники фермеры используют в основном краткосрочные кредиты, а с отменой льготного кредитования многие оказались перед фактом банкротства.

При анализе специализации, касаясь ее однобокости, следует указать на причины этого явления, во-первых, это невыгодность производства животноводческой продукции, ее трудоемкость, ограниченность кормовой базы, недостаток животноводческих помещений, высокими ценами на стройматериалы. Во-вторых, при распределении даже небольших бюджетных средств республики недостаточно уделяют внимание фермерам-животноводцам.

Анализ производственной деятельности крестьянских хозяйств РСО-Алания в период формирования рыночных отношений показал, что их финансовое положение могло бы значительно улучшиться при наличии предприятий первичной переработки продукции, т. к. иногда произведенная продукция не пользуется спросом из-за насыщения рынка или низкого качества. Ограниченные финансовые возможности не позволяют фермерам строить свои перерабатывающие предприятия.

Результаты обследования подтверждают, что дальнейшее развитие крестьянских (фермерских) хозяйств сдерживается из-за отсутствия надлежащей поддержки со стороны государства, а также отсутствия объективной концепции развития АПК с учетом экономических и потенциальных особенностей регионов страны. Для того чтобы фермерское хозяйство превратить в еще более мощный источник поступления продуктов питания, необходима комплексная система мер по оказанию сельским жителям всесторонней помощи их семейно - индивидуальной крестьянско-трудовой деятельности.

В современных условиях фермерские хозяйства могут доказать свою эффективность только в рамках интеграционных процессов и межфермерской кооперации, особенно в таких сферах, как агросервис, хранение сельскохозяйственной продукции, ее транспортировка, переработка и реализация. Особенно это актуально для России с ее огромными экономическими трудностями.

Крестьянское хозяйство является составной частью товарного производства, субъектом аграрного рынка. Необходимыми условиями обеспечения действенной экономической самостоятельности крестьянского хозяйства и эффективного функционирования его в рыночной экономике являются следующие: максимальная свобода производственной деятельности; полная ответственность крестьянских хозяйств за результаты хозяйственной деятельности; свободное ценообразование; конкуренция крестьянских хозяйств как товаропроизводителей; открытость крестьянского хозяйства, его последовательное включение в систему мирохозяйственных экономических связей.

Одним из наиболее рациональных путей развития самостоятельных крестьянских хозяйств, по мнению автора, может явиться расширение личных подсобных хозяйств. Поэтому отметим, что при формировании крестьянского хозяйства за счет расширения личного подворья основным источником финансирования затрат на его создание являются личные сбережения и средства граждан, так как взрослые члены семьи по мере расширения товарного производства на личном подворье постепенно выбывали из общественного производства. При этом за ними оставалась возможность в любое время перейти из крестьянского хозяйства в общественное производство, если в этом была необходимость.

Как показала практика организации фермерского хозяйства на основе личного подсобного хозяйства, главный фактор, с которым столкнулись, – это фиксированное наличие рабочей силы в составе семьи. Поэтому все остальные факторы определялись в оптимальном отношении к этому фиксированному элементу. А.В. Чаянов отмечал, что размер обрабатываемой земли, выбор той или иной структуры посевов, количество и виды содержания скота – все это определяется в первую очередь из наличия в семье работников.

Проведенный нами анализ социально-экономического положения фермерского сектора аграрной экономики Республики Северная Осетия-Алания показывает, что фермерские хозяйства пока еще находятся в процессе замедленного становления и не стали активными участниками регионального продовольственного рынка. В организационно-экономическом механизме восстановления и стабилизации сельскохозяйственного производства РСО-Алания пока слабо просматривается роль фермерских хозяйств. С большой долей уверенности можно сказать, что в ближайшее десятилетие они не станут одним из ведущих форм хозяйствования, на долю которых приходилось бы хотя бы 10-15% валовой продукции сельского хозяйства республики.

Поэтому хотелось бы отметить, что повышенное внимание общественности к фермерскому хозяйству, определенная политизированная аура вокруг него требуют максимума эффективности при обозначении его места и роли в агропромышленном производстве. В связи с этим необходимо, на наш взгляд, преодолеть в общественном сознании две противоположные точки зрения: крайнюю идеологизацию фермерского хозяйства, его преимуществ и необоснованное отрицание потенциальных возможностей этой формы предпринимательской

деятельности на селе. Обе крайности игнорируют отечественный и мировой опыт ведения сельского хозяйства.

Таким образом, фермерское хозяйство занимает определенное место в системе многообразия форм хозяйствования, развивается на основе объективных закономерностей, выработанного и сформированного за десятилетия функционирования хозяйственного механизма, занимая свою нишу в огромном рыночном пространстве. И это обстоятельство важно как для России, так и ее отдельных регионов, как РСО-Алания, где сложились тяжелые социально-экономические условия для нормального становления фермерского хозяйства рыночного типа.

ДАВЫДЯНЦ Д.Е., АГАРКОВА Л.В.

К ВОПРОСУ ОБ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ ПЛОДООВОЩНОГО ПОДКОМПЛЕКСА

Потребление овощей, плодов и ягод человеком – один из необходимых элементов системы его жизнеобеспечения. Они являются обязательной составляющей рациона людей, поскольку интенсивность и результаты биохимических процессов в организме во многом определяются веществами, содержащимися в плодоовощной продукции.

Само по себе потребление плодоовощей представляет стадию сложного процесса, в котором в результате приложения общественного труда происходят преобразования природных ресурсов в конкретные материальные блага, потребляемые обществом, и поэтому не может рассматриваться изолировано от комплекса факторов социального и материального характера.

Социальный аспект связан с существованием различных общественных форм, их развитием и влиянием на цели производства, а материальный – со взаимодействием различных элементов производительных сил. Удовлетворение основных физиологических, материальных и духовных потребностей человека может происходить лишь во взаимодействии этих аспектов с элементами определенной экономической системы, где осуществляется сравнение параметров общественной потребности и фактически произведенных материальных благ. Иначе говоря, проблема устойчивого обеспечения основными продуктами питания населения, какими являются и плодоовощи, объективно не может быть решена без использования производственного потенциала, в котором земля является главным средством производства.

Сегодня, устойчивость производства плодов и овощей, связана с острой проблемой не только в России, но и в мире. Это связано с обостряющимся дефицитом минерально-сырьевых ресурсов; глобальным потеплением климата; деградацией природной среды; международными конфликтами; дифференциацией уровня жизни населения между богатыми и бедными; расширением масштабов бедности и др.

Сложившиеся неблагоприятные процессы активно обсуждаются на международном уровне. Они обуславливают необходимость разработки и реализации политических, организационных, экономических и правовых мер, которые могли бы ослабить или свести к минимуму нарушение устойчивости данных процессов.

Вопросы устойчивого развития сельскохозяйственного производства, его отраслей анализируются во многих научных работах, посвященных различным проблемам. Имеются различные взгляды на определение устойчивости показатели ее оценки. Однако устойчивость как экономическая категория не выделена в самостоятельное научное направление. С учетом современных условий не получили должного обоснования принципы построения устойчивой системы организации ведения плодоовощного подкомплекса, классификация факторов и путей повышения его устойчивости.

Понятие «устойчивость», носит обобщающий характер и используется во многих областях науки. Трудно назвать отрасль, где бы эта категория не находила своего отражения. Обобщающая категория «устойчивость» широко применяется в экономике, философии, социологии, кибернетике, электротехнике, математике и др.

В научной литературе различных областей знаний отечественными и зарубежными учеными даются многочисленные определения содержания понятия «устойчивости». Точки зрения ученых на этот счет достаточно широко варьируются.

Так, в Большом Российском энциклопедическом словаре содержание категории «устойчивость», рассматривается через конкретные ее виды: устойчивость движения; под действием приложенных сил механической системы почти не отклоняется от этого движения, устойчивого равновесия; устойчивость основания, устойчивость равновесия, устойчивость термодинамическая, устойчивость упругих систем и др. Например, «устойчивость основания – это способность основания сооружения сопротивляться выпиранию грунта (из-под подошвы фундамента) под действием нагрузок, передаваемых сооружением» [3, с. 1344].

Как видим, устойчивость здесь определяется как способность к сопротивлению внешних воздействий.

Понятие «устойчивости» широко используется в технических науках. В.А. Веников определяет устойчивость системы автоматического управления как «способность автоматического управления нормально функционировать и противостоять различным неизбежным возмущениям (воздействиям). Состояние системы автоматического управления называется устойчивым, если отклонение от него остается сколь угодно малым при любых достаточно малых изменениях входных сигналов» [5, с. 10].

Ю. К. Беляев, В. А. Богатырев и др., исследуя надежность технических систем, определяют понятие устойчивоспособность как «свойство объекта непрерывно сохранять устойчивость в течение некоторого времени» [2].

Устойчивоспособность, на взгляд этих ученых, понятие более сложное, чем понятие устойчивости. Однако, не совсем понятно, как можно выражать устойчивоспособность посредством свойства. Ведь понятия способность и свойство, совершенно разные и определять одно через другое, на наш взгляд, ошибка методологического характера.

В словаре по кибернетике понятие устойчивости определяется, как «способность системы стремиться из различных начальных состояний к некоторому равновесному (стандартному) состоянию» [9, с. 128]. В этом же источнике определяется понятие «устойчивость модели» – как «свойство модели, обуславливающие отклонение ее реальных сигналов от идеальных на допустимо малые величины».

На наш взгляд, здесь происходит – отождествление двух разных понятий – «способность» и «свойство».

Во-первых, нельзя устойчивость определять одновременно как способность и как свойство. Другими словами, нельзя обосновывать положения с использованием аргументов, имеющих разные системные основания. Свойство как элемент конкретного качества и способность как совокупность приемов и действий, очевидно, разные понятия. Потому они не могут одновременно использоваться для характеристики одного и того же исследуемого объекта, явления, процесса и т.д.

Во-вторых, равновесие – это характеристика состояния или положения объекта, а равновесность – это оценка способности объекта к сопротивлению потери этого равновесия. Другими словами равновесность – это оценка возможности сохранения существующего качества (содержания) или формы, т. е. состояния или положения равновесия. Вот почему понятие «равновесность» не может быть способностью или свойством, а несет лишь оценочный признак.

По аналогии с понятиями «равновесие – равновесность» понятие «устой», по нашему мнению определенным образом отражает внутреннее состояние или положение объекта, понятие «устойчивость» представляет лишь оценку, выражает определенную степень соответствия. Отсюда следует, что для неживой материи устойчивость не может выступать ни в качестве способности, ни в качестве свойства. Устойчивость может выступать в качестве способности лишь для живой материи.

Теоретические и методологические вопросы формирования экономического механизма устойчивого развития продовольственного комплекса, пищевой и перерабатывающей промышленности анализируется во многих научных работах, посвященных различным проблемам развития экономики АПК.

И.Г. Ушачев рассматривает устойчивость как «характеристику единства трех составляющих: экономической, социальной и экологической, позволяющих соединить рост экономики и

повышения степени удовлетворения потребностей населения с экологическими требованиями в единую социальную систему... Центральное место в этом определении устойчивого развития отводится повышению уровня устойчивости производства продовольствия» [10, ч. 1, с. 3].

В. М. Баутин, В. В. Козлов под устойчивым «развитием сельского хозяйства понимают как устойчивость в смысле экономического и технического развития, наращивания производства, повышения его эффективности, так и устойчивость в смысле обеспечения сбалансированного, с позиций природно-ресурсных возможностей развития» [1, ч. 1, с. 180–184].

В.И. Комаров устойчивость развития пищевой промышленности рассматривает как «стабилизацию объемов выпуска пищевой продукции при наращивании ее производства, расширение ассортимента и улучшение качества» [6, с. 85].

В. Векленко, Е. Злотарева отмечают, что «Устойчивость – важнейшая характеристика любой системы. С теоретических позиций управление экономической системой возможно путем познания закономерностей ее развития, то есть устойчивых, повторяющихся взаимосвязей, причинно-следственных закономерностей изменения ее состояния. Они вытекают из свойств интенсивности, устойчивости экономической системы. С точки зрения практики устойчивое развитие экономики и относительно стабильная ситуация на рынке дают время его субъектам для выбора направлений эффективных действий и в целом соответствует интересам общества» [4, с. 15].

А. Петриков предлагает следующие концептуальные направления устойчивости развития села:

- развитие села как единого социально-экономического, территориального, природного и культурно-исторического комплекса, выполняющего производственные, социально-демографические, культурные, природоохранные и рекреационные функции;
- увязка программы сельского развития со структурой производства стройкой сельскохозяйственного производства (основной сферы занятости населения);
- экономическая равнодоступность объектов социальной инфраструктуры и социальных услуг для всех групп населения, независимо от занятия и места проживания;
- широкое участие местного населения в планировании и реализации программы сельского развития;
- использование всех видов ресурсов (капиталов), которые доступны местным сельским сообществам, включая природный капитал (земля, вода, лес, животный и растительный мир и др.), человеческий капитал (земля, вода, лес, животный и растительный мир и др.), человеческий капитал (здоровье, знания, навыки людей), материальный капитал (средства производства и оборудование, инфраструктура), финансовый капитал (ликвидный сбережения, кредиты, пособия и др.) [8, с. 13].

Устойчивому развитию села посвящен раздел 8 «Основных направлений агропродовольственной политики Правительства Российской Федерации на 2001–2010 годы» одобренных на заседании Правительства Российской Федерации 27 июля 2000 г. [7].

Однако задачи, определенные в этом документе сформулированы недостаточно полно, в общем виде, и требуют конкретизации. Не рассматривается категория устойчивости развития сельского хозяйства и в Федеральном законе РФ «О развитии сельского хозяйства» принятом в декабре 2006 г. [11, с. 3].

Мы полагаем, что устойчивость в общем плане, как объекта – это степень соответствия возможностей объекта (системы, процесса и др.) условию его сохранения в пространстве и времени. Другими словами, устойчивость – это оценка возможностей (способности) целого противостоять различным внешним и внутренним изменениям и сохранять существующее содержание и форму в пространстве и во времени. При этом, понятие «равновесность» находится в отношениях с понятием «устойчивость» соответственно как частное с общим.

Другим, еще более важным и сложным вопросом, после определения содержания исследуемого понятия является вопрос о критерии и критериальной оценке. Содержание и форма выражения критерия устойчивости должны очень тесно коррелировать с определением этого понятия. Критериальная оценка устойчивости функционирования целого (системы) принципиально может быть выражена следующим условием:

Указанные условия представляются общими. В различных областях исследования и конкретных ситуациях, при разных уровнях обобщения для определения устойчивости могут

иметь место как обе границы, так и одна из них. При этом признаки возможностей и условий сохранения качественно-количественных характеристик объекта должны быть конкретизированы.

Исходя из анализа понятий устойчивости в различных сферах экономики мы полагаем, что под устойчивостью развития плодовоовощного подкомплекса следует понимать такое состояние его экономики, которое позволяет с учетом воздействия внутренних и внешних факторов, обеспечивать интенсификацию при минимальном отклонении от равновесного уровня объемов производства с учетом лага времени по годам и сезонам с целью: удовлетворения спроса на плодовоовощную продукцию; обеспечения расширенного воспроизводства предприятий; роста уровня и улучшения качества жизни населения; поддержания экологической безопасности.

В данной формулировке сделана попытка дать системный подход определения устойчивости, предусматривающее: во-первых, учет внешних и внутренних факторов (природные условия, наличие ресурсов, экономические отношения и др.); во-вторых – минимизацию отклонения по годам производства продукции, связанные с метеорологическими условиями; в-третьих – обеспечение удовлетворения спроса на плодовоовощную продукцию и продовольственную независимость от других стран мира; в-четвертых – улучшение социального положения населения и качества его жизни, в-пятых – интенсификацию производства и расширенное воспроизводство, как решение проблем охраны окружающей среды.

Устойчивость развития плодовоовощного подкомплекса не следует смешивать с понятием устойчивости жизнеобеспечения. Эти понятия тесно переплетаются между собой, однако если устойчивое жизнеобеспечение представляет собой возможности деятельности человека по использованию ресурсов, необходимых для нормальной жизни или выживания отдельной семьи, то устойчивое развитие включает в себя целый комплекс социально-экономических, производственных и экологических аспектов обустройства и развития территории, в целом.

Для Российской Федерации проблема устойчивости для аграрного производства и плодовоовощного комплекса более сложная, чем для других отраслей. Это связано со следующими объективными условиями. Производство в сельском хозяйстве в значительной степени носит сезонный характер, на который влияют метеорологические условия. Плодовоовощная продукция, незаменима, спрос на нее неэластичен. В перспективе будет возрастать не только спрос, но и предложение. Однако, чтобы обеспечить в полной мере предложение необходимы значительные инвестиции, срок окупаемости которых ниже чем в других отраслях народного хозяйства.

В неблагоприятных условиях при снижении урожайности и объема предложения продукции при стабильном спросе приводит к росту цен, при росте урожайности и объема предложения – к снижению. В этих условиях особая роль должна принадлежать государству в регулировании экономических отношений. Только в нормальных условиях на рынке продовольствия возможно создание необходимых предпосылок для установления равновесия между спросом и предложением, между условиями уровня жизни в городе и деревне.

Для решения проблемы устойчивости система ведения сельского хозяйства страны, региона и сельскохозяйственного предприятия должна быть такой, чтобы в результате влияния природно-экономических условий обеспечивалась бы максимальная нейтрализация колебаний от нормы с учетом возможности ведения расширенного воспроизводства, создание необходимых социальных условий для населения.

Таким образом, комплексный подход к изучению вопроса устойчивости позволил нам сформулировать следующие основные требования и к устойчивому развитию плодовоовощного подкомплекса:

- анализ характера и структуры потребительских предпочтений на основе принципов маркетинга;
- поддержание устойчивых темпов роста объемов производства плодовоовощной продукции, что обеспечит постоянное снабжение населения этой продукцией, а перерабатывающую промышленность – сырьём;
- повышение эффективности производства на основе широкого внедрения достижений научно-технического прогресса, рационального использования производственных ресурсов;

– соблюдение экологических нормативов и требований при производстве, переработке, хранении и потреблении продукции.

ЛИТЕРАТУРА

1. Баутин В.М., Козлов В.В. Проблемы устойчивого развития сельского хозяйства в сельских территориях. М.: 2006.
2. Беляев Ю.К., Богатырев В.А. Надежность технических систем. М.: Радио и связь, 1985.
3. Большой Российский энциклопедический словарь. М.: БРЭ, 2005.
4. Векленко В., Золотарева Е. Проблема устойчивости сельскохозяйственного производства // АПК: Экономика, управление. 2002. № 10.
5. Веникова В.А. Переходные электромеханические процессы в электрических системах. М.: Наука, 1970.
6. Комаров В.И. Экономические проблемы пищевой промышленности на пороге XXI века: стратегия развития. М., 1999.
7. Основные направления агропродовольственной политики правительства РФ на 2001–2010 гг. // Информационная бюллетень. 2007. № 1–2.
8. Петриков А. Устойчивое развитие сельских местностей в России и направление исследований // АПК: Экономика, управление. 2001.
9. Словарь по кибернетике / под ред. В.С. Михайлевича. – М.: 1989.
10. Ушачев И.Г. Устойчивое развитие агропродовольственного сектора: основные направления и проблемы / в кн. Устойчивое развитие агропродовольственного сектора как важнейший социально-экономический стабильности России / Материалы 2-го конгресса. М.: 2006,
11. Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства» // Сельская жизнь. 2007. № 4.

ДУБОВИКОВА Е.Ю.

АВТОНОМИЗАЦИЯ ВУЗА КАК ФАКТОР УСКОРЕННОЙ ДИНАМИКИ РЕГИОНАЛЬНОЙ СФЕРЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Особого внимания в плане формирования региональных преимуществ заслуживает анализ последствий введения в действие Федерального закона Российской Федерации от 3 ноября 2006 года (№ 174-ФЗ) «Об автономных учреждениях», принятый Государственной Думой 11 октября 2006 года и одобренный Советом Федерации 27 октября 2006 года. Именно этот закон может оказаться судьбоносным для сферы отечественного высшего образования, дав ей тот экономический импульс развития, который не способны дать административные требования к вузам - перейти, наконец, к двухступенчатой системе обучения, к росту эффективности вузовской науки, к оплате непредусмотренной излишеств за счет заработанных самим вузом средств.

«Автономное учреждение» – это некоммерческая организация, созданная РФ (субъектом РФ или муниципалитетом) для выполнения работ и оказания услуг в целях осуществления предусмотренных законодательством России полномочий органов государственной (или самоуправления) власти в сферах науки, образования, здравоохранения, культуры, социальной защиты, занятости населения, физической культуры и спорта. Автономное учреждение является юридическим лицом и от своего имени может приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Таким образом, принятие данного закона свидетельствует о своеобразной рыночной революции в тех социальных сферах, где сделать это крайне сложно. Эта революция состоит в предложении тем государственным организациям, которые рискнут перейти на предпринимательский характер деятельности. При этом учредитель (то есть государственная

или муниципальная власть) обязуется закрепить за автономным учреждением недвижимое и особо ценное движимое имущество, а также декларируется, что государство не будет посягать на доходы автономного учреждения, которые поступят в его самостоятельное распоряжение.

Поскольку в социальных сферах концентрируются значительные финансовые средства, а расходы несёт только государство, то принят курс на снабжение бюджетных учреждений в социальной сфере исходным капиталом с целью их коммерциализации.

Поскольку государство озабочено выполнением своих полномочий, так как они носят социальный характер, поэтому оно заранее предупреждает автономное учреждение, что создаёт его для деятельности в именно в соответствующей социальной сфере.

Более того, государство в статусе учредителя устанавливает задания автономному учреждению для предусмотренной его уставом основной деятельностью, а автономное учреждение обязано выполнять работы и услуги, причем частично за плату, а частично – и бесплатно.

Но государство не только даёт задание, оно выделяет автономному учреждению под это задание и деньги (субвенции и субсидии), и земельный участок, необходимый для выполнения автономным учреждением своих уставных задач, предоставляемый ему на праве постоянного (бессрочного) пользования.

В теоретическом аспекте не подлежит сомнению, что «автономизация» – это стратегический ориентир развития государственной собственности в нашей стране. Без этого удержать её в координатах инновационной эффективности не удастся. Экономическая модель работы «автономного учреждения» в экономическом содержании ближе всего к категории «хозяйственный расчет». Однако необходимо принять во внимание и тот факт, что «отказавшись в свое время от предусмотренного Бюджетным кодексом РФ бюджета развития, Правительство РФ и по сей день не предусмотрело компенсирующих инструментов стимулирования инвестиционной и инновационной деятельности. Созданные ранее Российский банк развития и Российский экспортно-импортный банк из-за отсутствия механизмов рефинансирования их деятельности не в состоянии должным образом выполнять свои функции. Изымая с финансового рынка путем эмиссии долговых обязательств 210,9 млрд. руб., федеральное правительство выделяет на капитальные вложения и НИОКР в рамках принятых программ 152, 4 млрд. Таким образом, чистый «вклад» авторов законопроекта в стимулирование инвестиций – минус 58,5 млрд. руб.» [1, с. 6].

Автономизация бюджетных учреждений – это шаг в сторону их частичной приватизации, потому что носит определяемый, регулируемый и контролируемый характер. Иногда против автономизации вузов выставляю возражение, будто это шаг к их полной приватизации. Однако автономный подход позволит сократить лишние, но постоянно разрастающиеся бюрократические звенья, что позволит повысить зарплату работникам высшей сферы.

Закон об автономном учреждении содержит только общие, принципиальные положения, реализация которых потребует множества дополнений, соглашений, договоров.

В справке к данному закону Государственно-правовое управление при президенте РФ дает следующую принципиальную характеристику – «Федеральный закон разработан в рамках мероприятий по обеспечению реструктуризации бюджетного сектора в Российской Федерации» (распоряжение Правительства Российской Федерации от 21 ноября 2003г. №1688-р). Другими словами, государство хотело бы аморфную массу предприятий бюджетного сектора структурировать, причем так, чтобы большая часть государственных предприятий максимально приблизилась к коммерческим, но при этом всё-таки не перешла эту границу, ибо тогда государство теряет производственные рычаги для выполнения своих социальных функций.

В литературе уже отмечалось, что автономные учреждения должны действовать в соответствии с полученными ими заданиями, которые устанавливаются их учредителями, а учредителями являются органы власти, в чьей собственности находится имущество автономных учреждений.

В то же время исполнение этих заданий автономными учреждениями производится – в отличие от исполнения аналогичных заданий самими органами власти – с ограничениями, предусмотренными страховщиками.

Следовательно, реализация целей государственной или муниципальной деятельности автономными учреждениями ограничивается частными интересами страховщиков. Это по-

рождает потенциальную опасность легализации частных интересов страховщиков и других лиц – в ущерб интересам государства, региона и коллектива данного учреждения.

Это значит, что руководитель автономного учреждения, совместно с чиновниками соответствующих органов власти, в принципе может довести это автономное учреждение до банкротства. И оно будет ликвидировано с передачей всего имущества (кроме особо ценного, перечень которого также предварительно будет определён этими же чиновниками) кредиторам, часто осуществляющим свою деятельность в интересах этих же чиновников.

Финансовые средства, которые учредители автономных учреждений перечисляют на исполнение этими автономными учреждениями своей уставной деятельности, вполне могут быть переданы таким кредиторам.

Финансовые средства автономного учреждения могут быть перераспределены и другими коррупционными способами между участниками групп из чиновников, руководителей автономных учреждений, страховщиков и кредиторов, заинтересованными в получении в полную собственность имущества и финансовых средств этих автономных учреждений. В результате таким образом проведённых банкротств автономные учреждения либо прекратят свою деятельность, либо будут её вести уже без заданий органов власти, а только под управлением своих руководителей, либо будут просто переориентированы на чисто коммерческие виды деятельности.

Еще один момент – органы федеральной, региональной и местной власти не имеют достаточных финансовых средств в своих бюджетах, чтобы выполнять в полном объёме все функции и обязательства как учредители автономных учреждений. Создание автономных учреждений не расширит возможности их бюджетов, более того, этим органам власти придётся финансировать ещё и некоторые дополнительные организационные расходы, связанные с поддержкой управления автономных учреждений. Надо иметь в виду, что органы федеральной, региональной и местной власти имеют возможность через банкротство автономных учреждений и расширение ими платных услуг гражданам вообще отказаться от исполнения некоторых своих государственных функций и обязательств перед гражданами.

Автономные учреждения смогут повышать оплату своих услуг, пользуясь монопольным положением на рынке таких услуг, потому что такие монополии чиновники соответствующих уровней управления смогут создавать сознательно: в их власти учредить или обанкротить другие автономные учреждения. Процедура банкротства таких учреждений позволит их новым собственникам уже полностью отказаться от социальной ориентированности своей деятельности и перейти на исключительно коммерческую с соответствующими ценами на услуги.

Опасность кроется и в том, что задания автономным учреждениям будут определять их учредители, т.е. чиновники соответствующих органов власти в рамках имеющихся у них должностных полномочий, и потому вряд ли могут быть оспорены в суде или с помощью обращения к их начальникам. В результате такие чиновники получают довольно широкие возможности корректировать или просто не выполнять государственные и муниципальные обязательства своих органов власти перед гражданами с помощью формирования невыполнимых заданий автономным учреждениям, в которых они являются учредителями.

Изменения в законодательстве лишат государственные и муниципальные образовательные учреждения права самостоятельно распоряжаться средствами, полученными не из бюджета. Это право останется только у автономных образовательных учреждений.

Эта схема выглядит весьма логично, если учреждения «сидят на бюджете» целиком, а не только в расходной части. Тем самым вузы вынуждают к перемене статуса на автономный.

ЛИТЕРАТУРА

1. Глазьев С. Социально-экономический смысл бюджета – 2005 // Российский экономический журнал. 2004. № 9–10.

ДЬЯКОНОВА С.Н.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РЫНКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Развитие рыночной экономики страны на существующем этапе невозможно без создания и функционирования рынка интеллектуальной собственности. В настоящее время в мире наметилась тенденция формирования экономики, основанной на инновационных составляющих. Инновационная направленность экономического роста представляется крупной научной проблемой, так как, несмотря на значительный интерес к инновационной активности многие теоретические и методологические проблемы инновационных процессов остаются не разработанными.

Уровень развития рынков в индустриально развитых странах уже не дает преимуществ фирмам только за счет использования материальных и финансовых факторов. Главным стратегическим направлением в экономике стал бурный рост сферы интеллектуальных услуг. Особенно большие перспективы ожидают отрасли информационных технологий. Например, в США к 2000 г. численность таких производственных профессий, как программисты ЭВМ, системные аналитики возросла в 1,5 раза [3].

Индивидуальные преимущества и лидерство во все большей степени становятся следствием эффективного использования иных по своей природе факторов, таких как анализ и интерпретация информации, прогнозирование и моделирование изменений ситуации, создание, использование и коммерциализация баз знаний, опыта и иных интеллектуальных продуктов. Интеллектуальный капитал сегодня является одним из важнейших факторов, который можно мобилизовать в достаточно короткие сроки для завоевания устойчивого положения фирмы на отечественном и международных рынках.

По оценкам отечественных экспертов, объем реализуемой на международном рынке наукоемкой продукции, которая создана на основе использования интеллектуальной собственности, достигает до 2,3 трлн. долл. в год. Из этого количества около 700 млрд. долл. приходится на США, 530 млрд. – на Германию и 400 млрд. – на Японию, на Россию – 0,3% этого рынка [2].

Из всех видов собственности, которые являются предметом торговли на рынках наиболее развитых стран, темпы роста торговли интеллектуальной собственностью превышают темпы роста торговли другими видами собственности. Так, мировая торговля лицензиями на право использования промышленной собственности и технологий имеет рост до 12% в год, в то время как рост мирового промышленного производства не превышает 2,5–3% в год [4].

Учитывая, что доля интеллектуального капитала в структуре стоимости бизнеса может достигать 50% (а в некоторых случаях 70–80 %) можно утверждать, что целью управления интеллектуальным капиталом является максимизация в долгосрочном периоде его стоимости. На главный показатель эффективности предприятия – рост стоимости бизнеса – влияет результат использования инноваций, так как это непосредственно связано с рентабельностью производства и продаж и ростом их объемов

Более половины затрат любой западной компании – это затраты на деловую информацию, научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР), маркетинг, менеджмент, сбор и обработку данных, программное обеспечение, топологии интегральных микросхем, базы данных, каналы распределения, сегментацию рынка, консалтинг, инжиниринг, лизинг, юридические, финансовые и прочие услуги. Японские специалисты подсчитали, что современная фирма для успешной конкурентоспособности на рынке должна располагать «банком интеллектуальных идей» в соотношении не менее чем 57:1, учитывая, что из каждых пяти новых видов продукции, выпускаемых на рынок, четыре приносят производителю убытки, но пятый вид окупает с лихвой все затраты предыдущих. Позитивная политика в отношении развития инноваций привела к тому, что каждый служащий японских фирм вносит более 60 рационализаторских предложений в год [1].

Значимость нематериальных активов и интеллектуальной собственности проявляется в двух формах: абсолютной и относительной. Повышение их абсолютной значимости проявля-

ется в увеличении рыночной стоимости интеллектуальной собственности различных видов и в росте убытков, связанных с нарушением прав ее владельцев.

Относительная значимость нематериальных активов и интеллектуальной собственности проявляется не только в более высоких темпах их роста. Она нередко находит отражение и в высоком удельном весе их в составе активов отдельных предприятий. Для многих компаний развитых стран обычным явлением стала соизмеримость стоимости материальных и нематериальных активов. При продаже таких фирм рыночная стоимость интеллектуальной собственности в 3–4 раза превышает балансовую стоимость их материальных активов. Например, доля гудвилла (деловой репутации) иногда доходит до 35% всех активов фирмы. В крупных корпорациях и фирмах США на долю интеллектуального капитала в 1998 г. приходилось 69%, а на начало 2001 г. – уже 86%. Согласно опубликованным в 1994 г. данным комиссии по бухгалтерским стандартам Великобритании суммы, выплачиваемые за гудвилл, возросли с 1% в 1976 г. до 44% в 1986 г. В 1996 г. стоимость гудвилла составила до 90% от суммы всех сделок.

У нас в стране иное положение. С одной стороны, как утверждают эксперты, имеется достаточно много предприятий, у которых нематериальные активы и интеллектуальная собственность составляют высокий удельный вес в текущих активах предприятия. Но с другой стороны, из-за плохо поставленного учета нематериальных активов и интеллектуальной собственности обычно их доля в балансе активов не превышает 1%. Практика показывает, что большинство охраняемых объектов интеллектуальной собственности при их коммерческом использовании убыточны. Лишь 2-3 % из них высокоприбыльны и до 10 % позволяют восполнить затраты на их разработку.

Затраты на маркетинг научно-технической продукции для большинства западных стран существенны, доля этих затрат составляет от 5 до 10% затрат на инновационную деятельность. В России затраты такого типа, как затраты на обучение и подготовку персонала, являются незначительными и не превышают, как правило, 1% [6].

Сравнение уровней развития критических базовых технологий России и США, проведенное специалистами ГосНИИ авиационных систем, свидетельствует о наличии отставания от мирового уровня в ряде технологий. Вместе с тем в половине направлений имеются значительные технологические или приоритетные достижения в отдельных областях. Так, в области технологий новых материалов, оптикоэлектроники и лазерной техники Россия практически не уступает США, но заметно отстает в сфере микроэлектроники, промышленного оборудования, компьютерной и информационной технологий, энергетики [5].

Важной проблемой, препятствующей развитию инновационного бизнеса, является сосредоточение интеллектуальной собственности в России (до 90%) в руках государства, что приводит к прямой зависимости ее стоимости в случае приобретения для последующего коммерческого использования от решений государственных чиновников [7].

Рынок интеллектуальной собственности в России характеризуется пока превышением предложения над спросом. Это можно объяснить низкой инновационной активностью предприятий, а также большим числом невостребованных научных разработок, созданных еще в Советском Союзе. Примерно одна треть всех изобретений мира была создана в СССР. По количеству ежегодно регистрируемых изобретений Советский Союз наряду с США занимал второе место в мире после Японии. К 1991 году массив советских изобретений превысил 1,5 млн. Большая часть из них (свыше 64%) приходилась на долю Российской Федерации. По другим объектам интеллектуальной собственности доля России достигала 80%.

Очевидно, что это был мощный интеллектуальный ресурс, откуда и в настоящее время черпаются технологии для международного и внутреннего обмена, идеи для новых разработок и широкого использования в народном хозяйстве.

Интеллектуальная собственность является объектом, которым можно не только владеть, пользоваться и распоряжаться, но и (при правильном документальном оформлении и оценке) использовать в уставном капитале, в хозяйственной деятельности предприятия в качестве нематериальных активов и в качестве объектов коммерческой тайны («ноу-хау»).

Завершая краткое рассмотрение сложной проблемы развития интеллектуальной собственности, следует отметить, что российский бизнес постепенно меняет свое отношение к интеллектуальной собственности и нематериальным активам, как центрам затрат и начинает

ставить перед собой задачи активного вовлечения объектов интеллектуальной собственности в хозяйственную деятельность. Некоторые группы компаний создают IP-холдинги, в том числе с международным присутствием, ряд компаний анонсировали реализацию планов по созданию стратегий в сфере инноваций и управления нематериальными активами, что позволяет надеяться на повышение значимости в российской экономике производств и услуг, базирующихся на результатах интеллектуальной деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Баркан Д.И., Валдайцев С.В. Как создаются коммерчески успешные товары и услуги: маркетинг и нововведения. Л., 1991.
2. Леонтьев Б.Б. Цена интеллекта. М.: Акционер, 2002.
3. Олехнович Г.И. Интеллектуальная собственность и проблемы ее коммерциализации. Мн.: Амалфея, 2003.
4. Пацкалев А.Ф., Шебунина Е.Н. Интеллектуальная собственность как фактор ускорения развития экономики // Экономика строительства. 2004. № 2.
5. Первушин В. Российские технологии и мировой уровень // Технологический бизнес. Интернет-журнал. Вып. 5.
6. Пузыня Н.Ю. Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов. СПб.: Питер, 2005.
7. Шемякина Т.Ю. Организационно-экономические условия и направления развития инновационного бизнеса в строительстве // Экономика строительства. 2004. № 2.

ЗГОННИК Л.В.

СУЩНОСТНАЯ ОПРЕДЕЛЕННОСТЬ КАТЕГОРИИ «ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ»

Современные экономические отношения все больше фокусируются на человекоцентричной парадигме, имеющей системный характер и предполагающей реализацию мер тактического и стратегического развития на всех социально-экономических уровнях на основе комплексного учета мотивов, целей, потребностей, возможностей человека. С другой стороны, актуализируется необходимость обоснования и практической реализации системы мероприятий интенсивного развития отношений различных иерархических уровней хозяйствования, что, соответственно, предполагает обращение к человеку как носителю инновационности и, одновременно, реализатору инновационной стратегии функционирования общества. Последнее обусловили появление в экономической теории и практике категории «человеческий капитал».

Исследовательские позиции отечественных и зарубежных ученых относительно человеческого капитала можно классифицировать с точки зрения уровня социально-экономических отношений (микро- и макроэкономический подход), влияния внешних (объективных) условий (исторический, цикло-динамический подход), будущей стоимости (инвестиционный, инновационный подход).

Так, Дятлов С. определяет человеческий капитал как адекватную постиндустриальному состоянию общества социально-экономическую форму организации производительных сил человека в социально ориентированной рыночной экономике смешанного типа, представляющий сформированный в результате инвестиций и накопленный человеком определенный запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций, которые целесообразно использовать в той или иной сфере общественного воспроизводства, способствующий росту производительности труда и тем самым влияющий на рост доходов данного человека [4, с. 4]. Данное определение человеческого капитала достаточно емкое, объединяет исторический и инвестиционный подходы. Тем не менее, оно содержит спорные моменты относительно положительной зависимости между ростом составляющих человеческого капитала и ростом уровня дохода.

Применительно к практике хозяйствования развитых стран положение Дятлова С. оправдано. Однако в российских условиях и в целом при наличии глубоких качественных изменений модели социально-экономических отношений говорить скорее приходится о «контрзависимости» между уровнем развития человеческого капитала работника и его доходов. Так, в России работники бюджетного сектора характеризуются существенно более высоким уровнем образования – доля лиц с высшим образованием здесь превышает 36 %, тогда как в небюджетном секторе – 16 %. Доля лиц с общим средним образованием и ниже составляет около 1/3 в небюджетном и 18 % – в бюджетном секторе. Территориальное размещение работников бюджетного сектора смещено в сторону сельской местности и малых городов, где уровень заработной платы в целом заметно ниже: в сельской местности живут 27 % бюджетников и 23 % небюджетников. При этом за период 1992–2004 гг. средняя заработная плата усредненного бюджетника составляла 50–65 % от заработной платы усредненного работника промышленности [3, с. 83–90].

К схожему с позицией Дятлова С. относится определение человеческого капитала Нуреева Р., под которым понимается «совокупность всех производственных качеств работника, то есть он включает приобретенные знания, навыки, а также мотивацию и энергию, которые используются для производства экономических благ» [11, с. 138].

Учитывая полиинституциональность функционирования современного хозяйства, следует сказать и о присутствии в ряде отечественных разработок субъективного подхода в анализе человеческого капитала. В частности, приемы данного подхода можно проследить у Дятлова С., Нуреева Р., апеллирующих к мотивации работника, и у Курганского С., который отмечает следующее: «Функционирование человеческого капитала, степень отдачи от его применения обусловлены свободным волеизъявлением индивида. Его личными интересами и предпочтениями, его материальной и моральной заинтересованностью, ответственностью, мировоззрением и общим уровнем культуры (включая экономическую)» [8, с. 105–106]. Однако в данном категориальном определении можно проследить и приемы инвестиционного анализа системы формирования и воспроизводства человеческого капитала.

Следовательно, надлежит исходить из интегративного обозначения категории «человеческий капитал». Подтверждением этому может служить выявление свойств человеческого капитала как дифференцируемого ресурса. В частности, как производственному ресурсу человеческому капиталу свойственны комплексность использования, первичность формирования, опосредованное через капитал включение в систему факторов производства, измеримость, альтернативность использования и взаимозаменяемость. Как инвестиционный ресурс человеческий капитал характеризуется долгосрочностью интересов потенциальных инвесторов, промежуточной ролью между накопленным богатством (интеллектом) и фактором производства, взаимосвязью между «сбережением» доходов и «инвестициями» в человеческий капитал, ограниченной мобильностью человеческого капитала как фактора [10, с. 120].

Выявление характеристик человеческого капитала как производственного ресурса сопряжено с определением общих и специфических свойств человеческого и физического капиталов, что соответствует функциональному подходу, неоклассической методологической парадигме. Но современные условия хозяйствования, социализация экономической практики наравне с усилением значимости информационной составляющей социально-экономических отношений создают спектр новых проблем функционирования фактора производства «труд», разрешение которых может быть осуществлено на базе определения глубинных, сущностных противоречий и путей нивелирования их негативных проявлений. Так, Бузгалин А., Колганов А. подчеркивают, что «рассмотрение человеческих способностей как капитала – стоимости, авансируемой для производства добавочного дохода – противоречит общей тенденции эволюции мотивов и стимулов человеческой деятельности» [2, с. 11].

«Процессное» рассмотрение капитала человеческого вполне оправдано, так как его формирование, функционирование, воспроизводство осуществляется в границах социально-экономических отношений, то есть в динамике. Статичность анализа человеческого капитала может присутствовать в рамках построения и обоснования его структурных характеристик, выявлении интересов и потребностей субъекта капитала как факторообразующей основы формирования тактических и стратегических моделей его реализации.

С другой стороны, динамизм человеческого капитала в долгосрочный период определяется необходимостью его корректировки относительно конкретно-исторических условий хозяйствования, повышения степени сопряженности экономических интересов носителей капитала и «интереса эпохи». Именно динамичность человеческого капитала, анализ его как процесса позволяет выявлять относительно этапа развития экономики новые противоречия на основе сопоставления сущностных характеристик субъектов капитала (мотивов, стимулов, потребностей, интересов, потенциалов) и уровня их практической реализации.

Рассматривая капитал как «все, что способно приносить доход, или ресурсы, созданные людьми для производства товаров и услуг» в рамках анализа функционирования системы человеческого капитала свидетельствует о функциональном, или инвестиционном, подходе, снижающем значение внутренних, неформально-институциональных установок его воспроизводства и, одновременно, предполагающем максимальную рациональность экономического поведения его субъектов.

Не признавая абберационность неоклассического, функционального направления анализа человеческого капитала, мы исходим из необходимости дополнения его системно-диалектическим подходом. В рамках последнего, прежде всего, следует провести структурную дифференциацию системы человеческого капитала как такового.

С позиции концепции всеобъемлющего капитала различают четыре его основные разновидности: частный вещественный капитал; человеческий капитал, воплощенный в самих индивидуумах; социальный или коллективный капитал (различные формы государственной, муниципальной или коллективной собственности); интеллектуальный капитал (знания), равно доступный всем членам общества [4, с. 79]. В свою очередь человеческий капитал структурируют как товарный, который потенциально может быть выставлен на продажу в составе рабочей силы, и собственный человеческий капитал, который необходим индивиду для персональной жизнедеятельности [9, с. 7]. На наш взгляд, данная позиция сопряжена с идеей Маркса о существовании «сферы необходимого» и «сферы свободы» или противоречий между расходом необходимого и свободного времени, так как Маркс указывал, что за пределами сферы необходимого начинается развитие человеческих сил.

Результаты социологических исследований свидетельствуют, что социальное положение в России не оказывает существенного воздействия на величину свободного времени: у рабочих, ИТР и служащих в будние дни оно составляло около 4-х часов в день, в нерабочие дни – 8–10 часов. В США ИТР по сравнению с рабочими и служащими в нерабочие дни имеют почти в 2 раза меньше свободного времени. Повышению своего образования и квалификации работающие жители в России и США в 1986 г. в среднем уделяли около 1 часа в неделю. В России (г. Псков) в рабочие дни затраты времени на повышение квалификации среди обследованных мужчин составляли 5,3 %, в нерабочие дни – 9,1 %, в США (г. Джексон) – 1,9 % и 10,7 % соответственно. К 1999 г. в России затраты свободного времени на образование увеличились на 25 %. В США средние затраты времени на образование возросли у мужчин в 3 раза, а у женщин – почти на половину [12, с. 30–40].

Наличие противоречий между свободным и необходимым временем модифицирует структуру затрат, связанных с воспроизводством человека как работника не только с функциональной, но и креативной точки зрения. Так, в рамках простого функционального воспроизводства человеческого капитала затраты структурно можно представить в виде двух укрупненных блоков: 1) затраты на удовлетворение утилитарных потребностей; 2) затраты на удовлетворение социально-культурных, креативных потребностей. В свою очередь, иерархическое усложнение потребностей в соответствии с системным принципом «обратной связи» приведет к увеличению и первой, и второй групп затрат и, как следствие, росту издержек и сокращению доли прибавочного стоимости в созданном продукте. В результате можно ожидать нового витка усиления традиционного противоречия между трудом и капиталом, большей отчужденности труда, а также резкого сокращения масштабов расширенного функционального воспроизводства человеческого капитала, когда к уже обозначенным группам затрат добавляются затраты на создание семьи и воспитание детей, что подтверждает российская практика социально-экономических отношений. Годовые темпы роста «цены» ребенка и трудоспособного взрослого, рассчитанные по прожиточному минимуму, составляли в 1993 г. соответственно – 10,80 и 10,83 раза, в 1994 г. – 4,23 и 4,22 раза, в 1995 г. – 3,07 и 3,05 раза.

«Цена» ребенка, согласно расчетам второй половины 1980-х годов, составляла для семьи: первого ребенка – 0,57 от «цены» взрослого, каждого последующего ребенка – около 0,47 [6, с. 39].

Усиление в современный период значимости творческой составляющей человеческого капитала и его реализации как таковой актуализирует проблему соотношения капитала человеческого и интеллектуального.

Следуя концептуальным положениям зарубежных исследователей (Стюард Т., Эдвинссон Л., Мэлоун М. и др.), в отечественных изысканиях присутствует мнение, что интеллектуальный капитал в первую очередь включает технологии, устройства, обеспечивающие их работу (структурный капитал в западной терминологии), и человеческий капитал [7, с. 122]. С другой стороны, при структурном анализе интеллектуального капитала и конкретизации человеческого капитала как его составляющей неперенным атрибутом выступает запас знаний, творческих потенций и активности

Современная хозяйственная практика все больше рассматривает работника, прежде всего, не как запас здоровья (происходит определенное нивелирование физического труда, что вполне оправдано), а именно как запас знаний, эмоционально устойчивости, интеллектуальной и социальной мобильности. Следовательно, в современных условиях на первый план выходит интеллектуальная составляющая человеческого капитала, которая позволяет реализоваться его другим компонентам. Мы исходим из диалектического взаимодействия человеческого и интеллектуального капиталов по принципу «система-подсистема» при большей емкости (системности) капитала человеческого. Последнее обеспечивается за счет «вхождения» в число составляющих субъективного человеческого капитала интеллектуального потенциала работника, то есть «живого» знания.

Овеществленный интеллектуальный капитал можно рассматривать как объекты интеллектуальной собственности: «интеллектуальная собственность – это своего рода выражение труда в информационном виде, причем труда высокопроизводительного» [5, с. 96]. Это подтверждает, что человеческий капитал не может быть полностью, системно отчужден от его носителя, так как объектом отчуждения выступают права на управление, пользование, на доход, наследование объектов интеллектуальной собственности. В свою очередь, рыночная стоимость данных прав будет определяться частью стоимости воспроизводства индивидуального или корпоративного человеческого капитала и альтернативностью инвестирования в человеческий капитал.

Наличие творческой компоненты в процессе труда для работников, обладающих достаточно высоким уровнем развития человеческого капитала, выступает дестимулирующим фактором «тягости» труда, так как увеличиваются такие количественные показатели, как интенсивность и продолжительность. В то же время, следуя закону изменения ощущений в трудовой деятельности человека У.Джевонса, снижение интенсивности, производительности труда будет тем больше, чем больше несоответствие между уровнем человеческого капитала работника и сущностно-функциональным содержанием труда. Однако (особенно на микро- и наноуровнях) необходимо учитывать, что предстоящая модернизация с переходом на «безлюдные» технологии, высокую сложность труда приведет к увеличению напряженности труда и большему расходованию энергетических затрат. Недоучет нарастающего томления, как и необеспечение должного уровня воспроизводственных условий может привести не только к расстройству координации функций работника, но и к разрушению нервной системы [1, с. 30–32].

На микроэкономическом уровне увеличение разрыва между уровнем развития, обладания работников человеческого капитала, интеллектуального капитала как его составляющей и условиями его функциональной реализации ведут к сокращению мотивации достижений. Следствием последнего при росте продолжительности рабочего времени будет уменьшение разницы между вновь создаваемой стоимостью и стоимостью рабочей силы, с одной стороны, а с другой, - усилению противоречий интересов труда и потребления. Первое также приведет к конфликтам интересов труда и капитала, сокращению масштабов реализации общественных экономических интересов с позиции их материальной составляющей.

Таким образом, при первом рассмотрении к числу факторов, стимулирующих реализацию общественных экономических интересов, можно отнести представления и практическое приложение интеллектуального капитала как части капитала человеческого. В свою очередь,

реализация последнего предполагает процесс «созидания», обязательной включенности в процесс социально-трудовых отношений творческой компоненты. Учет данных факторов должен получить отражение в формировании и функционировании инвестиционных механизмов воспроизводства человеческого капитала корпораций, связанных с субъективной дифференциацией восполнения энергетических затрат на работу, труда и созидание.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белозерова С.М. Проблемы формирования и развития человеческого потенциала в условиях модернизации предприятий // Человеческий потенциал модернизации России (Стратегия опережающего развития – 2006) / Под общ. ред. А.В. Бузгалина, А.И. Колганова. М.: ЛЕНАНД, 2006.
2. Бузгалин А.В., Колганов А.И. Человек, рынок и капитал в экономике XXI века // Человеческий потенциал модернизации России (Стратегия опережающего развития – 2006) / Под общ. ред. А.В. Бузгалина, А.И. Колганова. М.: ЛЕНАНД, 2006.
3. Гимпельсон В., Лукьянова А. «О бедном бюджетнике замолвите слово...»: межсекторные различия в заработной плате // Вопросы экономики. 2006. № 6.
4. Дятлов С.А. Основы теории человеческого капитала. СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 1994.
5. Егоров С. Человеческий фактор и экономический рост в условиях постиндустриализации // Вопросы экономики. 2004. № 5.
6. Зверева Н.В. Семья и воспроизводство человеческого капитала // Вестник московского ун-та. Сер. 6: Экономика. 1998. № 5.
7. Критерии оценки современного бизнеса (материалы «круглого стола») // Проблемы теории и практики управления. 2006. № 11.
8. Курганский С.А. Человеческий капитал: сущность, структура, оценка. Иркутск: Изд-в БГУ-ЭП, 2003.
9. Лысков А.Ф. Человеческий капитал: понятие и взаимосвязь с другими категориями // Менеджмент в России и за рубежом. 2004. № 6.
10. Новолодская Г.И. Глобализация и человеческий капитал: изменение места и роли человека в общественном производстве // Человеческий потенциал модернизации России (Стратегия опережающего развития – 2006) / Под общ. ред. А.В. Бузгалина, А.И. Колганова. М.: ЛЕНАНД, 2006.
11. Нуреев Р.М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики. М.: ИНФРА-М, 2001.
12. Патрушев В.Д. Свободное время работающих горожан России и США (сравнительный анализ) // Социс. 2004. № 12.

КАЛИНИЧЕНКО Д.В.

ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА ОЦЕНКИ ПОТРЕБЛЕНИЯ ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ

Огромное количество наработок, используемых ООО «МедКомТех» (<http://www.medcomtech.ru/>), за время развития информационных систем управления здравоохранением и построения автоматизированных интегрированных систем, было создано в виде библиотек, включающих ряд процессов автоматизации разработки самих программных продуктов.

Нами была использована визуальная среда разработки C++ Builder компании Borland. C++ Builder – средство быстрой разработки приложений, позволяющее создавать приложения на языке C++, используя при этом среду разработки и библиотеку компонентов Delphi. Сходство C++ Builder и Delphi не является чисто внешним. C++ Builder обладает компонентной архитектурой и создан на основе библиотеки визуальных компонентов Delphi, ставшей за последние два года весьма популярной среди разработчиков. По этой причине этот продукт имеет общую с Delphi библиотеку классов, часть из которых написана на Object Pascal.

В проектах C++ Builder можно использовать не только библиотеку компонентов Delphi, но и код, написанный на Object Pascal, а также формы и модули Delphi. Поддерживается визуальное наследование форм и модулей данных, в том числе и созданных в Delphi. Эти возможности появились благодаря включению в C++ Builder обоих компиляторов C++ и Object Pascal и позволяют создавать общие проекты, используя оба средства разработки и C++ Builder, и Delphi. Части одного приложения могут быть созданы с помощью двух средств, и теперь к работе над проектом можно привлекать разработчиков, использующих как Delphi, так и C++. C++ Builder может использовать компоненты, созданные для Delphi, а их за последние несколько лет создано огромное количество [2, 3, 4, 10, 11].

C++ Builder позволяет эффективно работать с СУБД IBM DB2, Oracle, Microsoft SQL Server, MySQL, Microsoft Access и Borland InterBase. Использование в программировании объектно-ориентированного подхода, позволяет осуществлять повторное использование кода с большей эффективностью. Визуальные средства проектирования пользовательских интерфейсов, позволяют ускорить работу над проектами, облегчить повторное использование кода [5, 8, 6, 7, 1].

Существует бесконечное множество анализов использования лекарственных препаратов. Приведём некоторые из них: были ли нарушения при выписках; какими льготами пользовались индивиды при приобретении лекарственных препаратов; какие лекарственные препараты пользуются большим спросом, как они потребляются, в каком количестве; спрос на торговые наименования.

Анализ можно проводить на всех выделенных частях, а именно: торговое наименование; лекарственная форма; упаковка лекарственного препарата; данные о рецептах.

Структурная схема

Рассмотрим структурную схему базы данных. Не будем останавливаться на каждой таблице в отдельности. Остановимся на некоторых таблицах.

Лекарственный препарат Торговое название (запатентованная химическая формула соответствующей организации или лаборатории). Химическая формула может быть реализована в различных лекарственных формах. Химическая формула включает в себя форму выпуска (мазь, раствор, таблетки) и концентрацию.

Сначала врач назначает лекарственный препарат с определённой формой выпуска (упаковка) и концентрацией, а потом определяет дозу.

Различные упаковки, в которых выпускаются конкретные лекарственные формы, содержатся в таблице «Упаковка лекарственного средства».

Торговое название Лекарственный препарат делят на две категории: собственно лекарственный препарат; расходные материалы и изделия медицинского назначения.

Для расходных материалов хранится только наименование.

Для лекарственных препаратов – торговое название как русское, так латинское наименование.

Концентрация – количество активного вещества в препарате (Торговое наименование Химическая формула).

Единица измерения концентрации – моль, мл, ккал, % не, ке, уе.

Классификатор АТС – классификатор препаратов по химико-терапевтическому воздействию, древовидная структура, до 5 уровней вложенности.

Если ключ группы АТС лекарственной формы одинаков, химическая формула одинакова, одинаково терапевтическое воздействие. Такие лекарственные формы являются синонимами.

Обоснование предложенной структуры базы данных

Перечислим некоторые нежелательные свойства отношений атрибутов и таблиц: избыточность информации; первичный ключ не минимален; нарушение целостности базы данных; различного рода аномалий (модификации, включения и удаления).

Для устранения этих недостатков применяется нормализация отношений. Нормализация отношений налагает ограничения на данные. Эти ограничения вводятся в каждом конкретном отношении, и соблюдение этих ограничений в отношении связано уже с наличием нормальной формы.

Большинство таблиц удовлетворяют всем нормальным формам. Атрибуты таблиц разбиты на простые (атомарные) значения. Они функционально полно зависят от любого ключа.

Нет транзитивных и многозначных зависимостей. Не принадлежность остальных таблиц к нормализованному отношению связана с необходимостью увеличить скорость обработки анализа запросов, а также для более лёгкого восприятия данных.

Технология работы

В данной работе можно выделить две основные задачи: анализ выписки рецептов на лекарственные препараты, расходные материалы и изделия медицинского назначения; анализ потребления препаратов по выписанным рецептам.

В каждой поликлинике есть база данных всех зарегистрированных льготников города Краснодара. При выписке рецепта производится проверка наличия пациента в базе данных. С рецептом пациент идет в аптеку, где происходит ввод информации об отпущенных лекарственных препаратах.

Сформированная база данных о выписанных и отпущенных лекарственных препаратах поступает в Муниципальное Унитарное предприятие «Краснодарское Городское Аптечное Управление» и передается в ООО «МедКомТех» [9], где по базе льготных рецептов проводится ABC и VEN анализ.

Программа

Интерфейс программы состоит в следующем.

На верхней панели представлен список отчетов: «Анализ потребления лекарственных препаратов (с расчетом расхода)»; «ABC и VN анализ (с расчетом расхода)»; «ABC и VN анализ (без расчета расхода)»; «Анализ потребления ЛП по периодам».

На нижней панели происходит выбор периода расчета и критериев поиска (отбора) лекарственных препаратов.

На закладке «Импорт» есть панель для работы с импортом баз данных с лекарственными препаратами. Эти базы данных получают из аптек в виде *.db (формат локальных баз данных).

После указания пути к базе данных происходит автоматическое обновление базы на основных формах приложения. Если файл не будет найден или структура файла каким-то образом была испорчена, то появится сообщение об ошибке.

Выходные формы

Отчеты выполняются в форме таблиц и содержатся в удобной форме представления и хранения – Microsoft Excel.

Для автоматизации процесса проведения ABC-VEN и XYZ-анализа разработан программный продукт, позволяющий выделить из базы данных группы лекарственных препаратов, используемых за конкретный анализируемый период, в том числе лекарственных препаратов, отпускаемых по рецептам врачей бесплатно или со скидкой. Программный продукт разработан на языке высокого уровня C++ с использованием визуальной среды разработки Borland C++ Builder.

Для установления объёма закупки конкретных лекарственных препаратов, выявления жизненно необходимых и важнейших среди них проводится ABC и VEN-анализ. Для автоматизации процесса проведения ABC-VEN-анализа разработан программный продукт, позволяющий выделить из базы данных три группы лекарственных препаратов, используемых за конкретный анализируемый период, в том числе лекарственных препаратов, отпускаемых по рецептам врачей бесплатно или со скидкой. Программный продукт разработаны на языке высокого уровня C++ с использованием визуальной среды разработки Borland C++ Builder. Результаты анализа формируются как в виде регламентированных отчетов, так и экспортируются в таблицы Microsoft Excel, что позволяет проводить дальнейший более детализированный анализ по запросам и пожеланиям исследователей.

Метод функционального учета затрат (в англоязычной литературе – Activity Based Costing – ABC) на протяжении ряда последних лет находится на пике своей популярности. Являясь универсальным инструментом экономического анализа, он оказался в центре внимания российско-американского проекта «Рациональный фармацевтический менеджмент».

ABC-анализ – метод, позволяющий классифицировать ресурсы лечебно-профилактических учреждений по степени их важности. ABC-анализ проводится следующим способом. Составляется список лекарственных препаратов (групп лекарственных препаратов), закупленных ЛПУ за последний год. Лекарственные препараты располагаются в убывающем порядке

по затраченным на них финансовым средствам. По каждому лекарственному препарату рассчитывается процент затрат и кумулятивный процент. Полученный список разделяют на три класса: А (лекарства, на которые затрачено 80% объема финансирования); В (15% объема финансирования); С (5% объема финансирования).

Лекарственные препараты группы «А» подлежат более тщательному учету и более учащенной инвентаризации, спрос на них прогнозируется с помощью более сложных методик, более часто и внимательнее контролируется своевременное пополнение этих запасов. В то время как потребность в активных лекарственных препаратах определяется более точным методом прогнозирования сбыта, потребность в малоактивных лекарственных препаратах может определяться менее точным и более дешевым способом учета прошлого опыта. Неоптимальное управление малоактивными лекарственными препаратами слабо влияет на общие показатели управления запасами. Учитывая это, специалисты, с целью снизить утомленность и направить силы в более тщательный анализ ЛП группы «А», часто могут осуществлять закупки сразу годовой потребности по номенклатуре малоактивных лекарственных препаратов.

VEN-анализ, проводимый параллельно с ABC-анализом, позволяет определить приоритетные группы лекарственных препаратов в соответствии с делением на жизненно важные (Vital, V), необходимые (Essential, E) и второстепенные (Non-essential, N). Жизненно важные (цитируется в соответствии с методологией проекта РФМ) (V) – лекарственные препараты, необходимые для спасения жизни пациента (например, тромболитические препараты), постоянно необходимые для поддержания жизни (инсулин, глюкокортикостероиды), и лекарственные препараты, после прекращения приема которых развивается синдром отмены.

С помощью программного продукта проведена обработка данных по обеспечению лекарственными препаратами категорий граждан, имеющих право на льготное обеспечение за восемь лет. Проведены анализы в разрезе месяцев и годов по количеству обращения пациентов в лечебно-профилактические учреждения, по количеству выписанных рецептов пациентам, по сумме затрат на лекарственные препараты, по средней стоимости одного обращения пациента, по средней стоимости одного рецепта.

Количество обращений пациентов (шт.) и выписанных рецептов (шт.) в 2006 году: январь – 64 995/24 113, февраль – 63 992/23 523, март – 61 484/23 792, апрель – 63 595/23 903, май – 61 074/20 863, июнь – 56 891/20 701, июль – 63 406/24 236, август – 64 874/23 572, сентябрь – 61 933/20 901, октябрь – 64 677/24 675, ноябрь – 64 001/23 901, декабрь – 61 674/21 215.

Общая сумма затрат (руб.) в 2006 году: январь – 622 1407, февраль – 5 274 743, март – 5 363 554, апрель – 6 194 796, май – 5 471 740, июнь – 6 388 765, июль – 6 081 918, август – 6 235 186, сентябрь – 5 891 643, октябрь – 6 456 043, ноябрь – 6 090 221, декабрь – 5 658 254.

Использование рассмотренных методов анализа позволяет формулярно-терапевтическим комиссиям лечебно-профилактических учреждений получить интересующие данные для принятия решения об исключении определенных препаратов из формуляра больницы и дополнения его другими, а также информацию о недостаточном или чрезмерном использовании некоторых лекарственных препаратов.

Следует отметить, что проведение подобного анализа не требует значительных финансовых затрат и позволяет лечебному учреждению рационально использовать имеющиеся финансовые средства. Результаты ABC-анализа можно использовать как для определения стратегии закупок препаратов, так и для формирования их оптимальных запасов на складе. Например, для группы препаратов с высокой стабильной скоростью продаж возможна высокая точность прогноза, что исключает необходимость в больших запасах на складе. Для группы препаратов, скорость продаж которых изменяется в зависимости от сезона, целесообразно периодическое формирование запасов.

Преимущества данного подхода могут быть использованы и в исследованиях населения по потреблению лекарственных препаратов. В ситуациях отсутствия согласованных протоколов ведения пациентов, недостаточного внедрения формулярной системы кажется очень сложным качественное проведение VEN-анализа в соответствии с описанным выше подходом.

ЛИТЕРАТУРА

1. База данных открытых источников MySQL // <http://www.mysql.com/>
2. Ершов А.П., Монахов В.М. Основы информационной и вычислительной техники. М.: Просвещение, 1986.
3. Калверт Ч. Borland C++Builder. Энциклопедия пользователя. К.: ДиаСофт, 1997.
4. Крейг А. Borland C++ 5: Освой самостоятельно. М.: Восточная Книжная Компания, 1997.
5. Официальный сайт информационной компании Oracle // <http://www.oracle.com/>
6. Официальный сайт компании Borland // <http://www.borland.com/>
7. Официальный сайт компании IBM // <http://www.ibm.com/>
8. Официальный сайт компании Microsoft // <http://www.microsoft.com/>
9. Официальный сайт ООО «Медицинские компьютерные технологии» // <http://www.medcomtech.ru/>
10. Хендерсон К. Delphi 3 и системы клиент/сервер: Руководство разработчика. К.: Диалектика, 1997.
11. Хендерсон К. Руководство разработчика баз данных в Delphi 2. К.: Диалектика, 1996.

КАРПЕНКО В.А.

УПРАВЛЕНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ НА
ПРЕДПРИЯТИИ

Необходимость и актуальность организации управления интеллектуальной собственностью объясняются тем, что любую экономическую стратегию, выстроенную без учета интеллектуальной собственности, нельзя считать оптимальной, так как использование интеллектуальной собственности в сфере производства дает существенную дополнительную прибыль. Введение результатов интеллектуальной деятельности в экономический и гражданско-правовой оборот имеет большое значение для повышения технического уровня и конкурентоспособности выпускаемой продукции. Даже при недостаточной насыщенности Российских предприятий объектами интеллектуальной собственности, неоптимальной их структуре и неполном использовании доходность этих объектов довольно высока – она в 2, 4 раза превышает среднюю доходность материальных активов.

Под управлением интеллектуальной собственностью понимается совокупность действий и мероприятий, направленных на обеспечение эффективного планирования, организации и контроля процессов формирования, развития и использования интеллектуальной собственности предприятия с целью достижения максимального результата от их использования при минимизации затрат на эти активы.

Основная задача управления интеллектуальной собственностью предприятия состоит в сохранении, развитии интеллектуального потенциала как стратегического ресурса предприятия и повышении его конкурентоспособности и экономической безопасности за счет удовлетворения потребностей рынка в сфере охраны и коммерциализации объектов интеллектуальной собственности.

Среди ключевых вопросов осуществления политики предприятия по управлению интеллектуальными ресурсами необходимо выделить следующие: 1. Определение стратегии и тактики по приобретению и созданию объектов интеллектуальной собственности. 2. Проведение их полной инвентаризации и постановка на учет. 3. Обеспечение правовой защиты всех созданных коммерчески ценных технических, организационных и экономических решений и их страхование. 4. Разработка экономически обоснованных цен на объекты интеллектуальной собственности. 5. Коммерческое использование прав на продукты интеллектуальной деятельности. 6. Формирование мотивации и стимулов для повышения эффективности работы сотрудников организации в сфере создания, правовой защиты и использования интеллектуальной собственности. 7. Проведение постоянных патентных исследований в направлениях, сопряженных с номенклатурой основной товарной продукции, с целью непрерывного

Часть 2

№ 4

Том 5

2007

♦

Экономический вестник Ростовского государственного университета

отслеживания границ владения, приобретения и передачи прав на объект интеллектуальной собственности, задействованных в своем производстве и у конкурентов.

Остановимся на каждом подробнее.

1. Определение стратегии и тактики по приобретению и созданию объектов интеллектуальной собственности заключается в ориентации бизнеса (специализации), планах и целях развития фирмы, стратегическом планировании.

В общем виде политика в области интеллектуальной собственности направлена на достижение стратегических целей организации, главным образом на защиту инвестиций и не может существовать в отрыве от общей стратегии поведения предприятия на рынке.

Прежде чем приступать к разработке или внедрению какой-либо новинки, необходимо выявить все известные аналоги, определить тенденции развития в данной области техники, удостовериться, не подпадает ли разрабатываемый объект под действие исключительных прав так называемых третьих лиц.

Следует выделить следующие основные факторы, определяющие стратегию управления интеллектуальной собственностью фирмы:

маркетинговая стратегия; объемы производства; емкостью рынков сбыта, как существующего, так и потенциального; наличие или отсутствие конкурентов; отрасль деятельности.

2. Проведение полной инвентаризации и постановка на учет объектов интеллектуальной собственности осуществляется согласно Международному стандарту финансовой отчетности – МСФО 38 от 1998г. «Нематериальные активы» и ПБУ 14/2000 «Учет нематериальных активов». От постановки объектов интеллектуальной собственности на учет предприятие имеет следующие выгоды:

- улучшаются показатели ликвидности и кредитоспособности;
- нематериальные активы амортизируются, списываются в затраты, тем самым уменьшая прибыль, а следовательно, и налог на прибыль;
- учет объектов интеллектуальной собственности также помогает оптимизировать налоговую базу в части налога на имущество. Вступила в действие новая часть Налогового кодекса, в которой из налогооблагаемой базы по налогу на имущество исключена интеллектуальная собственность. Раньше одним из барьеров для создания капитализированной интеллектуальной собственности была цена вопроса, т.к. при постановке на баланс интеллектуальной собственности по реальной рыночной стоимости налогоплательщик обязан был оплатить 2% налога от стоимости, даже если она не используется в хозяйственном обороте. Сейчас этой проблемы нет;
- увеличивается уставной капитал, выпускаются дополнительные акции, от продажи которых предприятие получает дополнительные оборотные средства;
- согласно законодательству разрешено вносить права на объекты интеллектуальной собственности в качестве залога.

3. Обеспечение правовой защиты и страхование всех созданных коммерчески ценных технических, организационных и экономических решений необходимо, т.к. оставленное без охраны полезное изобретение может быть утрачено в пользу более крупных конкурентов, которые имеют лучшие возможности для коммерциализации продукта или услуги за более доступную цену, оставляя настоящего изобретателя или автора без финансовой выгоды или вознаграждения. Охрана интеллектуальной собственности какой-либо компании является важным шагом для преобразования идей в деловые активы с реальной рыночной стоимостью. К сожалению, на сегодняшний день Россия в области охраны интеллектуальной собственности в мировом рейтинге занимает 69 место [2].

Охрана интеллектуальной собственности помогает в следующем: препятствовать конкурентам копировать или подделывать продукты или услуги компании; избегать непроизводительных капиталовложений в исследования, разработки и маркетинг; создавать лицо компании путем регистрации товарных знаков; заключать соглашения о лицензиях и франшизах, основанных на интеллектуальной собственности, а значит и получать дополнительный доход от использования объектов интеллектуальной собственности; повышать рыночную стоимость компании путем создания бренда.

4. Разработка экономически обоснованных цен на объекты интеллектуальной собственности.

Целями оценки объектов интеллектуальной собственности становятся следующие: включение объектов интеллектуальной собственности в уставной капитал (более 60 % всех оценок выполняется именно с этой целью); обоснование расчета цены за право использования объекта интеллектуальной собственности в связи с ожидаемым заключением лицензионного договора; определение размера вознаграждения автора результатов интеллектуальной деятельности; получение банковского кредита под залог исключительных прав владельца интеллектуальной собственности (в российской практике такая оценка не встречается из-за несовершенства законодательства); составление бизнес-плана с целью привлечения инвестиций; страхование интеллектуальной собственности; обоснование расчета компенсации за ущерб, нанесенный нарушителем исключительных прав.

Под термином «оценка» следует понимать установление наиболее вероятной цены продажи или покупки объекта оценки на основе анализа динамики сил спроса и предложения на соответствующем рынке.

В международной практике для оценки интеллектуальной собственности используются три подхода – это затратный, рыночный и доходный.

В основе затратного подхода лежит учет стоимости фактических затрат (расходов) на создание, правовую охрану, приобретение и использование оцениваемого объекта интеллектуальной собственности за прошедший период с учетом инфляции и всех потерь. Окончательная стоимость объекта интеллектуальной собственности по этому методу определяется как сумма затрат с учетом прибыли и средней нормы рентабельности по отрасли.

Преимуществом затратного метода является простота алгоритма, а также объективность данных, которые являются фактическими расходами на разработку, охрану и подготовку объекта интеллектуальной собственности к реализации на рынке. Вместе с тем данный метод не учитывает информацию о рыночной конъюнктуре аналогичных продуктов. Указанный недостаток устраняется при использовании рыночного метода.

Доходный метод строится на экономическом принципе ожидания. При этом стоимость объекта определяется как его способность приносить доход в будущем покупателю или инвестору и приравнивается к текущей стоимости чистого дохода, который может быть получен от использования оцениваемого объекта за экономически обоснованный срок службы. Основным преимуществом доходного метода является то, что он позволяет учесть ожидаемые финансовые поступления, поэтому лучше выражает сущность интеллектуального капитала, чем затратный и рыночный подходы. Недостатком метода является высокая степень неопределенности при прогнозе основных параметров.

В рыночном подходе используется метод прямого сравнения продаж, который предполагает определение стоимости объекта интеллектуальной собственности по цене сделок купли-продажи аналогичных объектов с учетом поправок на их различие. Этот метод имеет ограниченное применение в силу уникальности и специфики самих объектов, разнообразия условий коммерческих сделок и конфиденциальности сведений по ним. Тем не менее, рыночный метод обладает существенными преимуществами. Во-первых, информация, используемая при установлении цены, отражает реальную рыночную стоимость объекта интеллектуальной собственности. Во-вторых, цена, установленная рыночным методом, отражает конкурентоспособность объекта интеллектуальной собственности на рынке. В-третьих, рыночный метод установления цены не требует больших затрат на изучение спроса и предложения, так как цены фактически совершенных сделок учитывают ситуацию на рынке.

5. Коммерческое использование прав на продукты интеллектуальной деятельности предполагает любые способы извлечения из объектов интеллектуальной собственности максимального дохода.

Автор предлагает выделить следующие формы вовлечения в хозяйственный оборот объектов интеллектуальной собственности: выпуск собственной инновационной продукции; вложение интеллектуального капитала в уставные фонды отечественных и совместных предприятий; продажа прав собственности; продажа лицензий; продажа авторских прав; выпуск и продажа государственных и корпоративных интеллектуальных облигаций на фондовых рынках России и зарубежных стран; выпуск и обращение акций собственниками интеллектуальной собственности в соответствии с ее стоимостной оценкой; получение банковских кредитов под залог оцененной интеллектуальной собственности.

6. Формирование мотивации и стимулов для повышения заинтересованности сотрудников компании в сфере создания, правовой защиты и использования ИС.

Успех в развитии фирмы зависит от конкретных людей, и их коллективных действий, а не от финансовых ресурсов фирмы. Поэтому следует разрабатывать тактику мотивации сотрудников, занятых в сфере интеллектуальной деятельности, ориентировать их на создание нового продукта фирмы.

7. Проведение постоянных патентных исследований в направлениях, сопряженных с номенклатурой основной товарной продукции, с целью непрерывного отслеживания границ владения, приобретения и передачи прав на объект интеллектуальной собственности, задействованных в своем производстве и у конкурентов.

В настоящее время интеллектуальная собственность рассматривается уже не как побочный продукт, получаемый в результате разработок нового вида изделия, а как серьезное оружие в конкурентной борьбе. Так «Hewlett Packard» обошел конкурентов на рынке струйных принтеров, вложив значительные средства в лабораторные исследования и защитив результаты разработок большим количеством патентов. Отечественные разработки всегда отличались высоким интеллектуальным уровнем. Поэтому сейчас российским производителям крайне важно не упустить возможность законным путем монополизировать соответствующие секторы товарного рынка. В противном случае это сделают конкуренты.

Учитывая, что доходы от использования результатов НИР, значительно снижаются в случае незаконного использования конкурентами, ИС стала использоваться не только как оборонное, но и как наступательное оружие в конкурентной борьбе. Примером успешного использования ИС в корпоративной стратегии можно привести фирму «Texas Instruments» (США). В шестидесятых годах эта компания составляла свой «патентный портфель» исключительно как оборонное орудие. Однако, к середине 80-х годов фирма изменила тактику на наступательную и стала преследовать компании, незаконно использовавшие ее интеллектуальную собственность. Урегулирование предъявленных исков помогло «Texas Instruments» получить значительные доходы. В 1991 г. поступления составили 256 млн. долл. Общий доход, полученный компанией за 1986–1993 г. от пользования ИС составил 1,2 млрд. долл.

Создание на предприятиях эффективного управления объектами интеллектуальной собственности позволит существенно увеличить доходность интеллектуальной деятельности. Для этого требуются новые экономические, правовые и организационные механизмы управления. Таким образом, можно считать, что в настоящее время происходит зарождение и активное развитие такой науки, как «экономика интеллектуальной собственности», призванной сформировать системный взгляд на управление объектами нематериального характера и предложить руководителям действенный управленческий инструментарий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белоусов Р.А., Гапоненко А.Л., Дульщиков Ю.С. Общий и специальный менеджмент. М.: Изд-во РАГС, 2000.
2. Зинов В.Г. Управление интеллектуальной собственностью: Учеб. пособие. М.: Дело, 2003.
3. Полтораки А.Л. Основы интеллектуальной собственности. М.: Изд. дом «Вильямс», 2004.
4. Уколов В.Ф. Теория управления. М.: Экономика, 2004.

КАЦАПОВА В.В., КРЫХАНОВ И.В., КИШЕВА З.А.

МЕХАНИЗМ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ И ЕГО ИНФОРМАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ

В условиях становления рыночных отношений управление сельскохозяйственным предприятием предполагает переработку огромного количества информации: экономической, общественно-политической (условия, сопровождающие развитие рыночной экономики), правовой (нормативные документы), социальной и другие. Очевидно, что руководитель се-

годня должен владеть эффективными методами выработки, принятия и реализации управленческих решений.

Локальная агропромышленная система, функционирующая в условиях неопределенности рассматривается нами как адаптивная система, а управление ею - как процесс принятия адаптивных последовательных решений.

Как утверждал Фридрих А. Хайек, интересные проблемы экономической организации возникают только в связи с неопределенностью: "Экономическая проблема общества в основном является проблемой адаптации к изменениям в определенных обстоятельствах места и времени".

Подход к управлению с привлечением категории принятия решений является одним из направлений в современной теории управления, оказывающим сильное влияние как на прикладные исследования и разработки, так и на практику управления.

Термин "принятие решения" появился в 30-х годах и использовался теоретиками "классической школы" теории управления для характеристики процессов децентрализации. Первыми комплексными работами, развивающими теоретические основы концепции принятия решения, были работы Ч. Бернарда (1938), Э. Стина (1940), К. Ридли и Г. Саймона (1937). Особое распространение концепция принятия решения получила на рубеже 60-х годов. Ее исходные положения были сформулированы в работах Г. Саймона. (1957 и 1960), Г. Саймона и Дж. Марча (1958), где давались основные определения процессов и систем принятия решений в условиях неопределенности, разрабатывался взгляд на процесс выработки решений с позиций интеллектуального процесса решения проблем и организованного обучения, рассматривались проблемы и методы принятия решения. В 60-е годы этот подход постепенно стал терять, свою самостоятельность в связи с тем, что его первоначальные идеи стали разрабатываться в рамках проблематики социально-технических систем, познавательных моделей и процессов организационных нововведений, направлений, изучающих взаимодействие организаций с внешней средой, развивающих информационно-кибернетический подход к хозяйственному управлению, применяющих принципы программно-целевого управления, методы системного анализа и т.п. В это время вышли работы Р. Сайерта и Дж. Марча (1963), которые сосредоточились на более углубленном изучении организационного поведения в условиях многих целей и внутрифирменных конфликтов; Дж. Вудворт (1965) и Дж. Томпсона (1967), Э. Миллера и А. Раиса (1963 и 1967), которые рассмотрели влияние различных типов внешней организационной среды, характера проблем и возникающих при этом взаимодействий на структуры, формы и методы управления; Янга (1969), разрабатывавшего информационную сторону организационных процессов решения проблем и некоторые др.

В американском менеджменте это направление получило название "школы принятия решений". Данная школа благодаря тому, что находилась на стыке теории организации, экономики, социологии, моделирования, организационных процессов, существенно отличалась от математической "теории принятия оптимальных решений".

Системный характер рассмотрения организации с позиций принятия решений состоит, прежде всего, в резком смещении акцента с анализа отдельных элементов системы на изучение связей и отношений этих элементов, описываемых в терминах процесса принятия решений. Проблема организационных коммуникаций – центральный аспект данной концепции. Декомпозиция организации не на группы работ (находящихся под единым началом), а на центры принятия решений предполагает, что на каждый "центр" замыкается процесс принятия решений, состоящий из ряда этапов.

В локальных агропромышленных системах центры принятия решений соответствует границам смежных технологических процессов и адаптивные решения должны быть направлены на достижение цельности транзакций.

В целом, эта теория рассматривает организацию как адаптивную систему, которая состоит из ряда групп с различными интересами. Чтобы избежать неопределенности, система создает соответствующие организационные механизмы, осуществляет исследование проблем, обучается на основе своего же опыта и ищет скорее рациональные, а не оптимальные решения.

В частности, Саймон и Марч показали, что организационная структура определяет не столько правила, сколько предпосылки принятия решений. Манипулирование каналами информации, селективное распределение содержания сообщений, выработка "организацион-

ного языка” в определенной степени предопределяет восприятие индивидом ситуации, ее оценку и соответствующее ей поведение. Исходя из этого, они предложили механизмы ненавязчивого контроля и манипулирования сознанием членов организации, призванные обеспечить определенное единство взглядов, способствующее достижению целей организации.

В свете концепции Саймона и Марча интересна постановка вопроса о том, насколько возможно манипулирование подачей информации в процессе принятия решения и каков механизм осуществления данных действий. Процесс принятия решения предусматривает взаимодействие индивидов (как правило, на всех этапах), а любое общение невозможно без обмена информацией между людьми. Рассматривая информационную достаточность как антитезу неопределенности, мы можем сказать, что в результате взаимодействия в процессе принятия решения должно возникать уменьшение неопределенности у субъекта, принимающего решение. Необходимо отметить, что человек, принимающий решение в условиях высокودинамичной внешней среды, всегда будет находиться в условиях постоянного диалектического взаимодействия информации и неопределенности. В больших системах (вследствие их высокой динамичности), увеличение информации не дает устранения неопределенности в объеме, который бы позволил принять решение в условиях полностью достоверного описания поведения системы, для управления которой принимается решение. Поэтому управление информационными потоками нужно считать положительным явлением, так как в условиях значительной стоимости информации всегда нужно учитывать тот факт, что ценность ее относительна.

Ростом потребительских качеств информации можно управлять путем воздействия на правильность ее отбора и формирования критериев для адекватного отражения заданных свойств объекта. Это возможно при наличии правильной концепции, на базе которой сформулировано исходное понятие (аспект объекта управления, отображаемый соответствующим экономическим показателем), обоснованности отбора существенных признаков и связей отражаемого явления, правильности методики измерения и алгоритма формирования экономического показателя. Показатель качества информационного обеспечения процесса принятия решения характеризуется полезностью информации, то есть свойством информации быть уместной, надежной и сравнимой, отражать реально существующие объекты с необходимой точностью.

Информация уместна с точки зрения заинтересованных пользователей, если наличие или отсутствие её оказывает или способно оказывать влияние на решения (включая управленческие) этих пользователей, помогая им оценивать прошлые, настоящие или будущие события, подтверждая или изменяя ранее сделанные оценки. На уместность информации влияет её содержание и существенность. Существенной признается информация, отсутствие или неточность которой может повлиять на решения заинтересованных пользователей.

Информация надежна, если она не содержит существенных ошибок. Чтобы быть надежной, информация должна объективно отражать факты хозяйственной жизни, к которым она фактически или предположительно относится.

При формировании информации в бухгалтерском учете следует придерживаться определенной осмотрительности в суждениях и оценках, имеющих место в условиях неопределенности, таким образом, чтобы активы и доходы не были завышены, а обязательства и расходы – занижены.

С точки зрения семиотики, адекватность информации объекту должна быть рассмотрена как минимум с трёх позиций:

1. Синтаксическая – воспроизведение формально-структурных характеристик отражения абстрагировано от смысловых и полезных параметров. С этой позиции понятие информации тождественно понятию данных.

2. Семантическая – рассматривает отношение информации и ее источника. Упор делается на смысловое содержание информации при этом рассматривается достижение единства информации (объекта) и пользователя. Например, в бухгалтерском учете факты хозяйственной деятельности должны отражаться исходя не столько из их правовой формы, сколько из экономического содержания и условий хозяйствования.

3. Прагматическая – соответствие информации цели управления, которые на ее основе реализуется. Однако следует соблюдать требования нейтральности информации. Информация, предоставляемая заинтересованным пользователям (кроме отчетов специального назна-

чения), должны быть свободной от односторонности. Информация не является нейтральной, если посредством отбора или формы предоставления она влияет на оценки и решения заинтересованных пользователей с: целью достижения предопределенных результатов или последствий.

Семиотика – это комплекс научных теорий, изучающих свойства знаковых систем.

На основе сочетания этих 3-х пунктов совокупность экономической информации любой сложности можно свести к определенному набору минимальных семантических единиц-показателей, обладающих потребительной стоимостью. Потребительная стоимость информации ассоциируется с её полнотой (с учетом существенности информации и сопоставимости затрат на сбор и обработку). Управление соотношением ценности информации (потребительной стоимости) и ее цены (стоимости) становится очень важным для функционирования субъекта хозяйствования в условиях ужесточения конкуренции и развития процессов информатизации общества.

Аспекты информатизации управленческих решений во многом определяются концептуальными границами теории принятия решений.

В американском управлении существует двоякая трактовка “теории принятия решения”. Термином “теория принятия решения” в узком смысле обозначается статистическая теория решения, в которой разрабатывается строгий аппарат выбора наилучшего решения из нескольких альтернатив в условиях неопределенности.

В несколько более широком толковании в такого рода “количественную теорию решений” включаются также теория игр, линейное и динамическое программирование и другие разделы прикладной математики, содержащие методы выбора наилучших решений при различных предпосылках относительно формальной постановки управленческих задач. Отличительная особенность этой, так называемой нормативной теории решения, состоит в том, что в ней разрабатываются методы выбора, курсов действия, которые будут наилучшими, исходя из заданного критерия, а также предпосылок идеализированной модели ситуации, где принимается решение. Такого рода теория решения отнюдь не предполагает, что предпосылки, закладываемые в формальные модели, обязательно адекватны реальным предпосылкам принятия решения управляющими, а сами модели идентичны всему кругу действительных управленческих проблем.

Основоположник нормативной теории решения А. Шлайфер, в частности, отмечал, что эта теория не имеет прямого отношения к огромному числу решений, принимаемых менеджерами в ходе обычного управления, так как она основана на формальном изложении проблемы решения; любой менеджер, который остановится, чтобы выработать формальную постановку самой маленькой части проблемы, подлежащей решению, очевидно, уже не будет иметь времени, чтобы управлять.

Г. Саймон заострил внимание на том, что выбор решения из многих возможностей лишь одна, завершающая фаза процесса принятия решений. Две другие фазы - выявление ситуаций, при которых необходимо принять решение, и нахождение возможных альтернативных курсов действий имеют даже более важное значение. Управляющие тратят огромную долю своего времени на обзор экономической, технической, политической и социальной обстановки, чтобы выявить новые условия, требующие новых действий. Они тратят значительную долю своего времени (лично или совместно со своими помощниками), стремясь изобрести, спроектировать и разработать возможные курсы действий в ситуациях, при которых необходимы решения. Они тратят небольшую долю своего времени, чтобы сделать выбор среди альтернативных курсов действий, уже разработанных для решения выявленной проблемы и уже проанализированных с точки зрения их последствий.

Важность двух первых фаз принятия решения определяется тем, что решения по управлению принимаются в условиях неопределенности (неопределенность рынка, поставок, действий акционеров, поведения конкурентов, государственных учреждений). При решении любых проблем ясность и определенность бывает налицо лишь тогда, когда ситуация повторяется, хорошо известна и стандартна, следовательно, уменьшить неопределенность можно путем вычленения стандартных управленческих задач.

Надо полагать, что нормативная теория решения полезна там, где действительно окупаются дополнительные усилия по анализу решений (при обосновании решения по выработке

инвестиционной политики, распределению ограниченных ресурсов и т.п.), либо, где доминируют технологические, а не управленческие факторы и связи (проблемы регулирования запасов, диспетчирования производства и т.п.). Многие модели разработаны в рамках микроэкономической теории, однако для их практического воплощения требуется определенное количество информации, чтобы наполнить модель реальным содержанием.

Рассмотрим модель локальной агропромышленной системы на примере овцеводческого кооператива «Марзох» по выращиванию и откорму молодняка овец с промышленной переработкой сельскохозяйственного сырья в мясопродукты (рис. 1).

Специфичность местоположения активов обуславливает стержневую технологию производства конечного продукта и естественную интеграцию основных аграрных и промышленных стадий. Свойствами специфичности местоположения обладают естественные пастбища, адаптированная к природным условиям порода овец, поселения сельских жителей горных территорий КБР, традиционно занимающихся овцеводством. Необходимость промышленного производства баранины также обусловлена специфичностью местоположения – удалённостью от крупных промышленных центров, спросом местного населения на продукты из баранины, отражающими традиционные предпочтения в питании.

КОВАЛЁВ А.С.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ДОЛГОСРОЧНОГО ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

В настоящее время ни у кого не вызывает сомнений необходимость постановки на предприятиях процесса финансового планирования. Применение финансового планирования в управлении финансами предприятия позволяет не только видеть перспективы развития предприятия, но и адекватно оценивать возможности предприятия в достижении поставленных целей. Финансовое планирование представляет собой процесс составления комплекса финансовых планов, описывающих, как реализация намеченной стратегии развития будет влиять на движение финансовых ресурсов, финансовое состояние и финансовые результаты предприятия. Цель финансового планирования – снабдить руководство предприятия необходимой для принятия адекватных управленческих решений информацией финансового характера и, на основании этого, повысить управляемость предприятия. На современном этапе управления финансовыми ресурсами предприятий широко применяется бюджетный метод планирования. Бюджетный метод планирования, основанный на планировании денежных потоков, позволяет строить достаточно достоверные краткосрочные финансовые планы, что, в свою очередь, приводит к эффективному достижению тактических целей предприятия. Однако реалии современной экономической ситуации в России, выраженные ростом стабильности и предсказуемости экономических явлений, ростом доходов населения и развитием финансового рынка страны, ростом объема отечественных и иностранных инвестиций в реальный сектор экономики, с одной стороны, вызывают необходимость, а с другой стороны, предоставляют возможность для долгосрочного финансового планирования на предприятиях. В связи с этим, возникает потребность в адекватных современным вызовам методиках и инструментариим долгосрочного финансового планирования.

Финансовые менеджеры предприятия, составляя финансовый план на предстоящий период, используют заранее определенную ими методику финансового планирования. Под методикой финансового планирования, в данном случае, понимается определенная последовательность проведения плановых расчетов, а также совокупность применяемых при этом методов финансового планирования. Очевидно, что от выбранной методики, степени её научной обоснованности зависит конечный результат процесса финансового планирования. Практика показывает, что перед составлением финансового плана необходимо предусмотреть определенные совокупности исходных данных, отражающих различные особенности внешней и внутренней среды предприятия на плановый период. Исследуя исходные данные,

используемые в процессе составления финансового плана на различных предприятиях, автор пришел к выводу, что их можно разделить на три группы: 1. Данные, устанавливаемые руководством предприятия. 2. Прогнозные данные (получаемые в результате прогнозирования). 3. Расчетные данные (рассчитываемые при составлении финансового плана).

Необходимо отметить, что устанавливаемые руководством предприятия и получаемые в результате различных прогнозов данные зачастую выступают базой для исчисления расчетных данных. Именно совокупность исходных данных, имеющихся в распоряжении финансовых менеджеров перед составлением финансового плана, определяет, какие методы финансового планирования и в какой последовательности они будут использоваться при составлении финансового плана.

Исследовав качественное содержание исходных данных, с анализа которых собственно и начинается процесс финансового планирования, можно сделать вывод, что, на сегодняшний день, в основу методики финансового планирования положено знание на плановый период значений выручки от реализации продукции [1, с. 51; 2, с. 57; 3, с. 23; 4, с. 76; 5, с. 32]. У этой методики есть свои преимущества, главное из которых заключается в том, что данная методика дает достаточно точные результаты при финансовом планировании на предприятиях, производящих и продающих свою продукцию и услуги на заказ, объем продаж в которых является в достаточной степени предсказуемым. Однако у этой методики есть существенный недостаток, который заключается в том, что при составлении финансового плана на будущий период не учитывается объем вложенных в оборотные активы денежных средств. Весьма затруднительным является расчет плановой прибыли, так как на абсолютное значение плановой прибыли влияет не только наценка, но и оборачиваемость оборотных активов. Представляется затруднительным обозначить, как на плановую прибыль будет влиять объем дополнительно привлекаемых собственных и заемных финансовых ресурсов. Является весьма проблематичным более или менее достоверно предсказать значение выручки на длительный период. В связи с этим встает вопрос, какой показатель использовать в качестве базового для проведения плановых расчетов при составлении долгосрочного финансового плана. Данный показатель должен обладать прогнозируемостью на длительный период и отражать стратегические возможности предприятия. Кроме того, должна быть возможность на основе данного показателя рассчитывать значения других необходимых экономических величин. Рассматривая различные показатели, автор пришел к выводу, что на роль основополагающего показателя при финансовом планировании на длительный период целесообразнее применять один из подвидов показателя рентабельности инвестиций - ROI (Return on Investment), а именно показатель рентабельности вложений в оборотные активы, в международной практике более известного как показатель ROCA (Return on Current Assets). Значение данного показателя можно достаточно достоверно экстраполировать на длительный период, так как в длительном периоде значение показателя рентабельности инвестиций, пусть и усредненное в некоторой степени, имеет достаточно стабильный характер и, как следствие, высокую прогнозируемость. Значение показателя ROCA не зависит от объема вложенных в оборот средств, позволяет достоверно спланировать абсолютную сумму маржинальной прибыли, ожидаемую в плановом периоде, включает влияние на плановую прибыль таких показателей как оборачиваемость оборотных активов и рентабельность продаж. Кроме того, показатель ROCA является более подходящим для долгосрочного финансового планирования, так как учитывает финансовые возможности предприятия на плановый период. Показатель ROCA показывает зависимость прибыли, полученной от продажи определенной товарной группы, от стоимостной величины оборотного капитала, вложенного в эту товарную группу. Иными словами, данный показатель говорит о том, сколько в товарной группе заморожено денег и сколько эта замороженная масса денег приносит прибыли.

Последовательность плановых расчетов предложенной автором методики долгосрочного финансового планирования состоит из следующих шагов, или этапов.

Шаг 1. Расчет плановой маржинальной и чистой прибыли. Расчет плановой маржинальной прибыли производится на основании данных об объеме денежных средств, планируемых к вложению в оборот, и данных о рентабельности вложенных в оборот в этом же плановом периоде денежных средств. Расчет плановой маржинальной прибыли происходит путем умножения значения рентабельности оборотного капитала (ROCA) на объем вложенных в обо-

рот в начале планового периода денежных средств. Таким образом, зная объем вложенных в оборот средств на начало планового периода, рассчитывается плановая маржинальная прибыль на этот период. Далее, располагая данными о плановом уровне постоянных расходов, можно рассчитать и чистую прибыль на плановый период. Плановая чистая прибыль рассчитывается как разница между полученной маржинальной прибылью и плановым значением постоянных расходов. Основой составления плана постоянных расходов является сметное планирование в разрезе подразделений (служб) организации, контролирующими соответствующие расходы. Однако при долгосрочном финансовом планировании с годовой детализацией финансового плана достоверно известно об объеме оборотных ресурсов только на начало первого планового года. Рассчитать объем оборотных средств предприятия на начало второго планового года с помощью только значения оборота на начала первого планового года и значения показателя ROCA (по маржинальной прибыли) не представляется возможным. Это обусловлено тем фактом, что внутригодовые периоды увеличивают объем оборотных активов не на величину маржинальной прибыли, а на величину чистой прибыли. Как говорилось ранее, чистая прибыль отличается от маржинальной прибыли на величину постоянных расходов. Следовательно, чтобы получить величину оборотных активов на начало второго планового периода, необходимо проводить внутриплановые расчеты чистой прибыли в первом плановом периоде, как правило, за каждый из двенадцати месяцев. Величина оборотных активов на начало каждого внутригодового периода будет равна сумме значений оборотных активов на начало предыдущего, как правило, месячного периода и чистой прибыли, заработанной в предыдущем месячном периоде. Затем, составляя план в целом на первый плановый год, суммируются значения двенадцати месяцев по статьям плана доходов и расходов. А в плане баланса на начало второго планового года закладывать данные по балансовым статьям на конец двенадцатого месяца первого планового года.

Шаг 2. Расчет значений переменных расходов и выручки от реализации продукции. Получив, выполняя шаг 1, значение маржинальной прибыли, появляется возможность рассчитывать значение переменных расходов. В данном случае значение переменных расходов рассчитывается как отношение полученной маржинальной прибыли к установленной руководством предприятия наценке. В расчетах используется средневзвешенная по всем товарным группам наценка. Веса при расчете средневзвешенной средней будут выступать доли товарных групп в совокупном объеме вложенных в оборот средств. Далее на основе данных о маржинальной прибыли и переменных расходах путем суммирования рассчитывается выручка на данный плановый период. Необходимо отметить, что выручкой, или реализуемой продукцией, считается та продукция, которая отгружена потребителям в планируемом периоде (вне зависимости от времени ее производства) и оплачена им.

Шаг 3. Планирование привлечения заемных ресурсов. Объем заемного капитала определяется исходя из известной заранее плановой величины собственного капитала, на основе нормативного значения коэффициента соотношения собственного и заемного капитала, а также исходя из значения рентабельности всех активов или оборотного капитала. Однако закладывать в долгосрочный финансовый план необходимо только такие объемы заемных средств, вероятность привлечения которых является высокой.

Шаг 4. Планирование движения денежных средств. Рассчитанная при осуществлении шага 2 выручка представляет собой основной приток денежных средств по текущей деятельности. В оттоки денежных средств должны быть включены плановые значения постоянных расходов и затраты на создание товарно-материальных запасов. Движение денежных средств по текущей деятельности отражает все операции, происходящие с оборотными активами баланса. Планирование движения денежных средств по финансовой деятельности осуществляется исходя из целевого соотношения собственных и заемных средств, а также о планируемых дивидендах, которые будут изымать собственники из оборота предприятия или, наоборот, дополнительных взносах денежных средств. Движение денежных средств по финансовой деятельности отражает все операции, происходящие с пассивом баланса. Планирование движения денежных средств по инвестиционной деятельности происходит исходя из данных об изменении уровня плановых значений оборотных средств, а также о необходимых для поддержания данного уровня основных средствах и нематериальных активах. Ведь обычно предприятию приходится увеличивать объем основных средств не постепенно, а крупными

дискретными порциями, по мере полной загрузки производственных мощностей или нехватке торговых или складских площадей. Движение денежных средств по инвестиционной деятельности отражает все операции, происходящие с внеоборотными активами баланса.

Очевидно, что предложенная последовательность проведения плановых расчетов основывается на объеме направляемых в оборот средств. Данная величина представляет собой денежное выражение финансовых и материальных ресурсов, вкладываемых в производство или закупку товарных групп предприятия. Это обусловлено тем фактом, что реализация именно товарных групп предприятия является источником получения прибыли. Объем направляемых в товарные группы средств зависит от руководства предприятия, так как именно оно принимает решения о том, какой объем и в какую товарную группу эти средства будут направлены. Таким образом, составляя финансовый план, предполагается, что величина направляемых в оборот средств является изначально известной. Однако данное предположение верно только при краткосрочном финансовом планировании, так как только в этом случае руководство может четко определиться с объемом вкладываемых в оборот средств. Это обусловлено тем фактом, что на плановые значения величин оборотного капитала в долгосрочном финансовом плане оказывает влияние не только видение собственников относительно размера оборотного капитала, но также ряд принципов присущих долгосрочному финансовому планированию. По мнению автора, основными принципами долгосрочного финансового планирования являются следующие: 1. Принцип полной реализации всех возможностей предприятия (имеющихся в наличии и потенциально доступных). 2. Принцип учета влияния факторов, в той или иной мере ограничивающих полную реализацию возможностей предприятия.

Необходимость применения данных принципов обусловлена тем фактом, что долгосрочный финансовый план должен отражать стратегию развития предприятия, которая раскрывает объемы и направления использования ресурсов предприятия.

Предложенная методика долгосрочного финансового планирования может применяться на большинстве коммерческих предприятий как производственного, так и торгового профиля при составлении финансового плана на длительный период.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гущина И.Э.* Бюджетирование в системе управленческого учёта // Бухгалтерский учёт. 2004. № 19.
2. *Ермакова Н.А.* Бюджетирование по видам деятельности // Финансы и кредит. 2005. № 17(185).
3. *Подъяблонская Л.М., Верколаб А.А.* Совершенствование методологии и методики финансового планирования на промышленных предприятиях // Финансовый вестник. 2004. № 22.
4. *Ревенков А.Н.* Финансовое планирование на предприятии // Экономист. 2004. № 11.
5. *Романова М.В.* Бюджетирование ресурсов и управление финансами // Финансы и кредит. 2000. № 1(61).

КРУТОВА Т.А.

НЕЛЕГАЛЬНЫЙ ИМПОРТ: СТАТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Статистическим проблемам нелегального импорта, не смотря на их очевидную важность, уделяется незаслуженно малое внимание. Не разработана даже общепринятая терминология и понятийный аппарат. Используются термины такие как «серый импорт», «черный импорт» и т.д. более свойственные криминальному миру. Основная проблема статистики нелегального импорта – разработка методов оценки его объема пока не поставлена в практическую плоскость.

В современном мире незаконная экономическая деятельность – реальная, часто существенная часть экономики. По оценкам экспертов доля теневой экономики во второй половине

90-х годов в развитых странах составляла от 8 до 30 процентов валового внутреннего продукта (ВВП), в развивающихся странах – 35-40 процентов, в России около 40 процентов. Поправка на теневую экономику в системе национальных счетов (СНС) РФ весьма значительна и составляет более 20%. Причем наибольшие поправки на теневую составляющую экономики в СНС России, приходится на торговлю, включая внешнюю [5].

Нелегальный импорт является одним из видов незаконной деятельности во внешнеторговом секторе экономики. Судя по фактам, публикуемым средствами массовой информации России, официальными источниками, число нарушений норм международного права и российского законодательства в этой сфере не сокращается. Нарушения имеют системный характер, поддерживаются определенными организационными структурами, на что указывали Президент России и другие высокопоставленные руководители. Правонарушения во внешней торговле представляют прямую угрозу экономической безопасности России. Только от незаконных импортных операций федеральный бюджет по минимальным оценкам недополучает ежегодно 5,5–6 млрд. долларов [2].

Значительное число нарушений таможенного законодательства при импорте товаров и (или) транспортных средств связано с недостоверным декларированием и занижением таможенной стоимости. По оценкам экспертов более 30% товаров при ввозе на территорию России недостоверно декларируются. Проблема недостоверного декларирования и занижения таможенной стоимости была, есть и будет там, где таможенные платежи составляют значительную часть государственного бюджета. Поскольку таможенная стоимость – это налогооблагаемая база, и, разумеется, недобросовестные участники всегда стремятся свести к минимуму свои «издержки» при пересечении их груза таможенной границы, забывая, что это – установленные законом платежи в бюджет. Согласно таможенной статистике, в январе 2006 года Китай экспортировал в Россию товаров 61, 62 групп ТН ВЭД России (трикотаж и иная одежда) на 210 миллионов долларов. В России же этих товаров оформлено на 16 миллионов долларов. По обуви, электрическим машинам и котлам расхождения составили 240 процентов [7]. Сложившаяся ситуация с недостоверным декларированием товаров при ввозе товаров и (или) транспортных средств вызывает крайнюю обеспокоенность правительства и руководства таможенной службы.

Товары, имеющие высокое налогообложение, (бытовая техника, электроника, мобильные телефоны, одежда, мебель) часто провозятся за ширмой «товаров прикрытия», то есть товаров, не подпадающих под высокое налогообложение. Например, в одной товарной партии ввозится восемь тонн промышленных станков и 137 пар дамской обуви. Или к 500 килограммам деревянных сидений офисной мебели прилагается 14 тонн фурнитуры из черных металлов. Рассмотренные схемы называют в таможене «серыми». Доля «серого» импорта по отдельным товарам по оценкам специалистов составляет более 50% от общего объема импорта этих товаров.

Впечатляющих размеров достиг импорт контрафактных товаров. По информации некоторых источников сегодня доля пиратской продукции на российском рынке по отдельным категориям товаров превышает 67%. Значительная часть этих товаров ввезена из-за рубежа, о чем свидетельствуют объемы контрафактных товаров, перехваченных таможенниками.

Более 15% импорта ввозится контрабандным путем (прямая контрабанда), то есть в обход российской таможни без уплаты пошлин и налогов [2].

В создавшихся условиях вопрос измерения масштабов нелегального импорта в России весьма актуален. Объемы нелегального импорта, как уже отмечалось выше, учитываются при разработке СНС. И от того, насколько правильно они определяются, зависит достоверность оценок ВВП. В настоящий момент специалисты Росстата осуществляют измерение нелегального импорта по своим методикам, используя опыт национальных статистических служб различных стран, продвинутых в этой области. Значительную помощь статистикам оказывают международные статистические организации. Таможенные органы практически не привлекаются к такой работе. В таможенной службе до настоящего времени проблема измерения масштабов нелегального импорта не исследовалась и не получила должного внимания, хотя о необходимости ее решения говорится давно.

Опыт зарубежных и отечественных специалистов, занимающихся измерением ненаблюдаемой экономики [3], свидетельствует о том, что оценка масштабов незаконной экономи-

ческой деятельности – сложная проблема, к решению которой должны привлекаться специалисты различных заинтересованных служб. В руководстве по измерению ненаблюдаемой экономики указывается, что прежде, чем измерять что-то, необходимо правильно определить объект измерения. И что возникающие трудности измерения незаконной экономической деятельности во многом связаны с большим разнообразием используемых в обиходе терминов и различным их толкованием.

В этой связи, прежде чем говорить об оценке масштабов нелегального импорта, попытаемся ответить на вопрос: Что такое нелегальный импорт? Для этого рассмотрим различные термины, имеющие отношение к поставленному вопросу.

Термин «нелегальный» означает «не разрешенный законом», «незаконный». Термин «импорт» в разных источниках трактуется по-разному. Например, в одном из них [4] под импортом понимается закупка и ввоз иностранных товаров, технологий, услуг из-за рубежа в целях реализации на внутреннем рынке. Или импорт – это внешнеторговая операция. В другом источнике [1] под импортом понимается ввоз товаров в страну. И сказано, что импорт увеличивает запас материальных ценностей в стране.

В таможенном деле смысл термина «импорт» раскрывается в «Методологии статистики внешней торговли». В разделе «Системы учета торговли» этого документа приводится перечень ввозимых товаров с указанием соответствующих таможенных режимов, включаемых в импорт и учитываемых в таможенной статистике внешней торговли. Здесь же выделяется ряд ввозимых товаров, которые в таможенной статистике внешней торговли не учитываются.

Как видно из приведенных трактовок, термин «импорт» непосредственно связан с термином «ввоз». Определение ввоза дается в Таможенном кодексе РФ.

«Ввоз товаров и (или) транспортных средств на таможенную территорию Российской Федерации – фактическое пересечение товарами (или) транспортными средствами таможенной границы и все последующие предусмотренные настоящим кодексом действия с товарами и (или) транспортными средствами до их выпуска таможенными органами».

Следует отметить, что действия по ввозу не являются законченными с момента пересечения товарами и (или) транспортными средствами таможенной границы при ввозе. Это растянутые во времени действия с момента пересечения таможенной границы до выпуска товаров. Понятие ввоза в свою очередь используется при определении перемещения через таможенную границу, которое приводится в Таможенном кодексе РФ.

«Перемещение через таможенную границу товаров и (или) транспортных средств – совершение действий по ввозу на таможенную территорию Российской Федерации или вывозу с этой территории товаров и (или) транспортных средств любым способом».

То есть перемещение через таможенную границу – это активные действия и в зависимости от направления движения – это ввоз или вывоз. В Таможенном кодексе рассматривается также понятие незаконного перемещения.

«Незаконное перемещение товаров и (или) транспортных средств через таможенную границу – совершение действий по ввозу на таможенную территорию Российской Федерации или вывозу с этой территории товаров и (или) транспортных средств с нарушением порядка, установленного настоящим кодексом».

Из определения следует, что незаконное перемещение – это не только пересечение таможенной границы в неустановленных для этого местах или с сокрытием товаров, но и любые другие действия после пересечения границы до выпуска товаров. Например, заявление в таможенной декларации недостоверных сведений тоже рассматривается как незаконное перемещение товаров через таможенную границу, (это влечет уплату платежей в неполном объеме). Здесь следует заметить, что существует различие в трактовке термина «незаконное перемещение» в Таможенном кодексе и в Кодексе РФ об административных правонарушениях. В последнем, к незаконному перемещению товаров и (или) транспортных средств отнесены лишь некоторые деяния, характеризующиеся повышенной общественной опасностью (статья 16.1 КоАП).

С рассмотренными выше терминами связано понятие «контрабанда», определение которого приводится в Уголовном кодексе.

«Контрабанда – это перемещение через таможенную границу Российской Федерации наркотических средств, психотропных, сильнодействующих, ядовитых, отравляющих, взрыв-

чатых, радиоактивных веществ, радиационных источников, ядерных материалов, огнестрельного оружия, взрывных устройств, боеприпасов, оружия массового поражения, средств его доставки, иного вооружения, иной военной техники, а также материалов и оборудования, которые могут быть использованы при создании оружия массового поражения, средств его доставки, иного вооружения, иной военной техники, в отношении которых установлены специальные правила перемещения через таможенную границу Российской Федерации, стратегически важных сырьевых товаров или культурных ценностей, в отношении которых установлены специальные правила перемещения через таможенную границу Российской Федерации, если это деяние совершено помимо или с сокрытием от таможенного контроля, либо с обманым использованием документов или средств таможенной идентификации, либо сопряжено с недекларированием или недостоверным декларированием» (ч.2 ст.188 УК РФ).

Рассмотрим, что понимается под недостоверным декларированием.

«Недостоверное декларирование – заявление либо таможенным брокером (представителем) при декларировании товаров и (или) транспортных средств недостоверных сведений о товарах и (или) транспортных средствах, а равно представление недействительных документов, если такие документы могли послужить основанием для неприменения запретов и (или) ограничений, установленных в соответствии с законодательством Российской Федерации о государственной регулировании внешнеэкономической деятельности (п.3 ст.16.2 КоАП РФ).

Как уже отмечалось выше, особое место в нелегальном импорте занимают контрафактные товары. «Контрафактные товары – товары, содержащие объекты интеллектуальной собственности, если изготовление таких товаров, их перемещение через таможенную границу или иные действия с товарами, находящимися под таможенным контролем, влекут за собой нарушение прав правообладателя, охраняемых в соответствии с законодательством Российской Федерации» [6].

Представляет интерес рассмотреть термины неофициальные, которые регулярно используются в таможенной практике.

«Белые» товары («белый» импорт) – товары, перемещаемые через таможенную границу на таможенную территорию РФ без нарушения порядка, установленного Таможенным Кодексом РФ.

«Серые» товары (серый импорт) – ввозимые товары, таможенное оформление которых осуществляется по «серым схемам».

«Чёрные» товары (черный импорт) – товары, перемещаемые через таможенную границу на таможенную территорию РФ как контрабанда.

Рассмотрев и проанализировав содержание представленных выше терминов, можно сказать, что нелегальный импорт объединяет многообразные формы незаконного перемещения товаров и (или) транспортных средств через таможенную границу на таможенную территорию РФ.

С учётом сказанного можно провести группировку всех товаров, ввозимых на территорию РФ, используя следующие признаки.

1. Наличие запретов и ограничений на ввоз товаров на таможенную территорию (товары, на ввоз которых нет запретов; товары, запрещенные к ввозу; товары, ввоз которых ограничен).
2. Особенности статистического учета товаров (товары, учитываемые в таможенной статистике внешней торговли; товары, не включаемые в таможенную статистику внешней торговли, но учитываемые отдельно федеральными органами исполнительной власти; товары, не учитываемые в таможенной статистике внешней торговли).
3. По видам нарушений порядка при перемещении через таможенную границу, установленного Таможенным Кодексом РФ (товары, пересекающие таможенную границу в неустановленных для этого местах; товары, ввезенные с сокрытием от таможенного контроля; товары, ввоз которых осуществляется при недостоверном декларировании и занижении таможенной стоимости; контрафактные товары. (Выделены в отдельную группу с учетом их специфики); не декларлируемые при ввозе товары; контрабандные товары).

Полученная группировка товаров полезна тем, что дает системное представление о нарушениях законодательства при ввозе товаров на территорию России с учетом статисти-

ческих аспектов. Группировка может быть использована при решении статистических задач нелегального импорта.

ЛИТЕРАТУРА

1. Григорук. Н.Е. Статистический учёт внешнеторговых операций: международный опыт и российская практика. М.: МГИМО, 2001.
2. Жуковская В., Трофимова И., Чертко Н. Что отражает таможенная статистика // Мировая экономика и международные отношения. 2004. № 12.
3. Измерение ненаблюдаемой экономики. Руководство. ИИЦ. М., 2003.
4. Покровский В.В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности. М.: Юрист, 2002.
5. Пономаренко А. Подходы к определению параметров «теневой экономики» // Вопросы статистики. 1997. № 1.
6. Проект Федерального закона № 4581-П ГД от 23.11.1999 г. «О внесении изменений и дополнений в Таможенный кодекс Российской Федерации».
7. Фурсова И. Работать на результат // Таможня. 2006. Май.

КУЗЬМИНОВ А.Н.

ЦЕНОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ МОДЕЛИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА КАК МЕХАНИЗМА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ РЕСУРСОВ

Проблема моделирования сложных социотехнических и экономических систем в настоящее время весьма актуальна. Указанные объекты всегда эволюционируют в условиях ограниченных ресурсов, динамика их развития принципиально нелинейная, процессы не однозначны и многовариантны.

Современные исследования таких систем базируются на синергетических представлениях и исходят из присущих им общесистемных и особенных свойствах, в основе которых лежит фундаментальная противоречивость интересов экономических субъектов, обусловленная с одной стороны конкуренцией за ограниченный ресурс, и, с другой, свойствами самих сообществ экономических субъектов, называемых ценозами [4].

Структурное описание ценозов основано на понятии эквивалентности: ценоз образован элементами-особями, каждые два из которых не отличимы (одного вида) или различимы (разных видов):

$$u_i \in s_j \equiv u_k \in s_j; i \neq k; s_g \neq s_m,$$

т.е. каждый элемент-особь помечают парой чисел: номером, присваиваемым особи $u_i = 1, 2, \dots, U$, где U – число особей одного семейства, образующих текст длиной T , и номером вида $s_j = 1, 2, \dots, S$, где S – число видов, образующих словарь объёмом V . Особи одного вида неразличимы и образуют популяцию. Виды, каждый из которых представлен равным количеством особей, образуют касты $k_k, k = 1, 2, \dots, K$, т.е. каждая из каст есть множество, образованное популяциями одинаковой численности. Распределение видов (видовое гиперболическое H -распределение) – это распределение популяций одинаковой численности по кастам.

Описывают и моделируют динамику структуры ценозов в границах «норма-патология», основываясь на распределении

$$W(x) = A / x^{1+\alpha} = (R/x)^{1+\alpha},$$

где $W(x)$ – число видов с одинаковой частотой встречаемости особей; A – коэффициент аппроксимации; α – видовой коэффициент, $\alpha > -1$; x – аналог численности вида, $x \in [1; K]$, $\forall x \in \{int\}$; R – параметр, характеризующий размер системы.

Экономическая система также состоит из классов предприятий, объединенных по некоторому признаку. Например, предприятия отрасли производства, объединенные в груп-

пы идентичных по мощности, размеру, потребностям в ресурсах. Предприятия потребляют сырьё, материалы, воду, энергию, инвестиции, кредиты, рабочую силу и др.

Для описываемых систем проблема формируется на основе следующих факторов:

- вектора $L \equiv (L^1, L^2, K, L^m)$ имеющихся в распоряжении системы ресурсов, подчиняющихся законам сохранения (т.е. не информационных, не поведенческих, не моральных и др.);
- вектора $q_i \equiv (q_i^1, q_i^2, \dots, q_i^m)$ потребностей объектов класса i в ресурсах L . Потребности q_i^k – системообразующий фактор, т.е. в класс i объединяют все потребители с одинаковыми потребностями q_i . Некоторые из q_i^k могут быть нулевыми.

Главной задачей является определение численности классов n_i , $i = \overline{1, w}$. (Номер i лишь маркирует класс, т.е. порядок номеров не существует).

Вариационное моделирование позволяет ставить и решать следующие задачи для указанного класса систем:

- выявление ресурсов, ограничивающих функционирование системы, т.е. отыскание подмножества $J \subset \{\overline{1, m}\}$ ресурсов такого, что ресурсы потребляются системой полностью, и добавление их в систему приводит к росту численностей n_i ;
- расчёт функций (L^J, q_i^J) $i = \overline{1, w}$;
- расчёт парциальных потреблений L_i^k , лимитирующих ресурсов каждым классом i системы $\left(\sum_{i=1}^w L_i^k = L^k \right)$;
- расчёт реальных потреблений $\tilde{L}^k$ и $\tilde{L}_i^k$, $k \notin J$, $i = \overline{1, w}$ (всей системой и каждым ее классом) ресурсов, не являющихся лимитирующими (эти ресурсы не потребляются из среды полностью), другими словами, расчет сценариев сбалансированного потребления ресурсов;
- оптимизацию численностей классов n_i , т.е. расчет комбинации параметров задачи $G_i(L^J, q_i^J)$ при которых численность n_i максимальна или минимальна. Другими словами, указание пути управления «видовой» структурной системы.
- расчёт интегральных характеристик системы: ранговых распределений $n(j)$, индексов разнообразия системы и др.
- оценку состояния системы в терминах нормы и патологии с помощью интегральных характеристик. Расчеты допустимых уровней воздействий, нарушающих нормальное функционирование системы.

Описание ценологических моделей по разнообразию состава элементов сложноорганизованных экономических систем осуществляется посредством трех качественных состояний – стандартной формы распределения, нормы и аномального состояния.

Достаточность разнообразия элементов системы в решаемых задачах, в том числе при управлении разнообразием в экономических системах, следует из некоторых критериев оптимальности. В ценологических моделях достаточность по разнообразию приобретает через описание количественную и качественную меру.

В отличие от традиционных кибернетических задач управления с реализацией контура обратной связи по каналам связи между элементами системы в экономических системах со свойством ценозов контролируется и подлежит изменению структура множества элементов семейства по критерию достаточности разнообразия в соответствии со стандартной формой закона Ципфа [цит. по 3].

Классика исследования ценозов исходит из определения экономического ценоза как «самоорганизующегося многовидового сообщества организаций (особей) различных отраслей (популяций) выделенного территориально-административного образования, характеризующееся связями различной силы (сильными, средними и преимущественно слабыми), объединенное совместным использованием природных (экоценозы), технетических (техноценозы), социальных (социоценозы) ресурсов и экономических ниш спроса на продукцию, товары и услуги, с действием внутривидового и межвидового отбора» [8].

Такая предпосылка принимается в какой-то степени пассивно; её значение не рассматривается в отдельных случаях, а берется как неопровержимая необходимость даже для гипотетических представлений относительно протекания большинства экономических процессов.

Однако многочисленные современные исследования свидетельствуют о необходимости учета возникающих в ценозах эффектов кооперации и коэволюционного характера развития [7].

Понимая, что характер Н-распределений элементов экономического ценоза напрямую связан с понятием конкуренции, отметим, что местоположение этого понятия на оси «теория-практика» непостоянно. Исходя из теории ценозов, конкуренция рассматривается как доминирующий фактор и движущая сила экономического развития. По нашему мнению, применительно к ценозам, конкуренцию необходимо рассматривать как один из факторов в ряду таких понятий как кооперация, интеграция и коэволюция. Необходимо отметить, что в данной области таких синтетических работ крайне мало.

Рассматривая конкуренцию не как проявление хаотических сил, но как упорядоченное взаимодействие рыночных агентов, что диктуется фундаментальным содержанием постулатов ценологической теории, будем исходить из обязательности сочетания соперничества и сотрудничества в поведении экономических объектов.

Основные варианты стратегий конкурентного поведения в экономике включают действия, направленные не только на устранения соперников, на обособление от них, но и на сближение с ними и даже на выгодную уступку позиций и бизнеса. Все подобные действия связаны с конкуренцией в прямом ее смысле. Например, стратегический альянс – не просто способ сотрудничества, но и стратегия конкуренции, в соответствии с которой стороны объединяют ресурсы в борьбе с общими соперниками, при этом отчасти нейтрализуя друг друга.

Не нашла своего решения проблема учета спектра альтернатив, доступных экономическим агентам. Ценологические исследования в экономике очень избирательны по отношению к их функционированию, в результате чего часто не учитывается многообразие форм взаимосвязей между элементами ценоза, что, в свою очередь, ограничивает область исследований.

Во-первых, рекомбинация ресурсов в экономическом ценозе, дающая энергию субъектам предпринимательства, непосредственно продуктовой эмиссией сопровождается не всегда. Так, примером является деятельность экономических медиаторов, которые не потребляют ресурс, но распределяют его другим потребителям.

Во-вторых, необходимо учитывать также временную зависимость функционирования предприятия с характером производства, зависящим от повседневных, текущих изменений рынка, и предприятия с растянутым во времени контактом с рынком [9]. Большая часть экономической деятельности ориентирована на будущее. Межвременная природа региональной экономики обуславливает важную роль, которую играют ожидания будущих событий в определении настоящих. Практически любое экономическое решение затрагивает спрос и предложение на рынках будущих благ, которые являются товаром уже сегодня. Чтобы распределение ресурсов было эффективным, цены на будущие блага необходимо знать уже сейчас. Но это не возможно. Исследование в указанной области было бы весьма интересным и перспективным.

В-третьих, вызывает вопрос проблема учета муниципального предпринимательства, в котором совмещается реализация целевых функций государственных программ и обеспечения текущей деятельности, с одной стороны, и влияния на предпринимательство – с другой [6]. Показательным примером здесь выступает система госзакупок. Существует практика проведения тендеров на поставку продукции для государственных нужд от «своих» поставщиков, что дает им преимущества в сравнении с конкурентами. Объем закупок и сила такого конкурентного воздействия в современных условиях могут быть очень значительными и оказывают существенное влияние на ценоз.

И, наконец, одной из причин, по которой конкурентная рыночная система – ценоз может не обеспечить оптимального распределения ресурсов, являются побочные эффекты или нежелательные энергии, для которых не возможно создать рынок. Например, экологические или социальные издержки, связанные с производством и потреблением. Поскольку всегда существует возможность реализовать модель ценологически оптимальную, общество будет к этому стремиться, используя государственные или социальные институты. В этом, на наш взгляд, заключается роль государственного влияния на экономику.

Два основных положения, на которые мы опираемся в своей гипотезе, являются принцип оптимизации, которым руководствуются экономические объекты, и экономический ценоз, через который они согласуют свои действия. Очевидным является процесс перманентного согласования совокупностей индивидуальных решений, оптимизированных, например, по Парето с учетом всех дополнительных условий, налагаемых на окончательное распределение энергий.

Из этого следует, что обмен ресурсов в экономическом ценозе в общепотребительном смысле слова должен рассматриваться как частный случай более общего понятия «обмен состояний», который можно с большой степенью вероятности представить себе в виде перегруппировок и возникновения новых комбинаций из определенных материальных (информационных, социальных) составных частей экономического ценоза, без их специальных содержательных превращений.

Такой обмен способствует накоплению некоторых, не видимых явно энергетических потенциалов. Мы предполагаем, что экономические ценозы как сложные неравновесные системы, обладают свойствами общих энергетических уровней. Любая энергия, поступающая в такой ценоз, может переместиться или перемещаться неоднократно внутри данной совокупности предприятий, претерпеть трансформацию и, наконец, быть так или иначе израсходованной, что, таким образом, допускает её аккумуляцию.

Эмпирически обнаружено, что в результате внешнего воздействия на распределение предприятий в экономическом ценозе происходит процесс спонтанной деградации. Выявлено, что этот процесс во многих случаях обратим: за счет общей энергии, аккумулированной в ценозе происходит возврат к потенциальной форме ценоза – Н-распределению упорядоченных, но имеющих разную силу связи элементов, которую мы предлагаем называть пространственной констелляцией (от лат. constelatio) элементов экономического ценоза.

Указанная постановка вопроса позволяет представить затраты предприятия, которые принято подразделять на производственные и непроизводственные, как энергии (потенциалы), из которых, соответственно, первые потребляются и эмитируются в форме товара или услуги, вторые – используются для поддержания соответствующего положения предприятия в рыночном распределении [6].

При этом существенным обстоятельством, на наш взгляд, является наличие более структурированной комбинации предприятий-особей внутри одного вида, обусловленной взаимной настройкой предприятий соседствующих в одной рыночной нише. Для каждой уникальной комбинации, предприятие вырабатывает свой собственный механизм поддержания места в констелляции – рекламную, налоговую, производственную политики, систему формальных и неформальных связей.

Пока констелляция остается неизменной, непрерывный поток к ней компенсируется расходом энергии в неактивной форме. В момент деградации происходит разрушение пространственной констелляции, а элементы ценоза, обладая избыточной энергией, возвращаются к «привычному» состоянию, занимая своё место до деградации. Показательным примером, на наш взгляд является характеристика поведения экономических объектов в период президентских выборов в России [2].

Другим доказательством может служить исследование динамики структуры предпринимательства г. Каменска-Шахтинского за период 1997-2007 гг. В нём достаточно четко прослеживается структурная инерционность предпринимательства и привязка к «своему месту» в рыночной нише [5].

Возможно, это является одной из причин того, например, что после дефолта 1998 года, вопреки прогнозам, отечественные предприятия не смогли воспользоваться представившейся возможностью ценового конкурентного преимущества – все «возвратились» в старые рыночные ниши.

При этом мы полагаем, что существует строгая зависимость объема накопленного предприятия потенциалом и его способности занять место в новой констелляции.

Сформулируем выводы.

1. Между предприятиями существуют различные связи, а форма их распределения обусловлена противоположными силами – конкуренцией и кооперацией.
2. Для поддержания «своего места» в констелляции предприятие вынуждено использовать ресурсы (непроизводственные затраты).
3. Для перехода в иное место констелляции (другую констелляцию) предприятию необходимо накопить соответствующий объем ресурсов для поддержания новой конфигурации.
4. Необходимость накопления указанной энергии обуславливает инерционность изменения рыночной среды предприятий.

5. Исходная пространственная организация различных элементов экономического ценоза может быть разрушена, без каких-либо обратимых последствий, причем каждая данная пространственная констелляция в отношении составляющих её экономических объектов обладает лишь кратковременным существованием и сразу заменяется следующей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аршакуни К.В. Эконометрическое моделирование генезиса и динамики малых новых предприятий: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2005.
2. Вырковский А.А. Политический капитал // ФОРБС. 2007. № 9.
3. Кудрин Б.И. Выделение и описание электрических ценозов // Известия вузов. Электромеханика. 1985. № 7.
4. Кудрин Б.И. Классика технических ценозов. Общая и прикладная ценология. Вып. 31. Ценологические исследования. Томск: ТГУ – Центр системных исследований, 2006.
5. Кузьминов А.Н. Ценологический инструментарий управления региональной рыночной средой предприятий малого бизнеса. Ростов-н/Д: Изд-во СКНЦ ВШ, 2007.
6. Перов К.А. Разработка механизма поддержки участия малого предпринимательства в поставках продукции для государственных и муниципальных нужд: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2002.
7. Рубин Ю.Б. Конкуренция: упорядоченное взаимодействие в профессиональном бизнесе. М.: Маркет ДС, 2006.
8. Фуфаев В.В. Экономические ценозы организаций. Центр системных исследований. М.: Абакан, 2006.
9. Arrow K.J. The potential and limits of the market in resource allocation // In: G.R. Feiwel (ed.) Issues in contemporary microeconomics and welfare. London: Macmillan, 1985.

КУТАРОВА С.В.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СВЕКЛОСАХАРНОМ ПОДКОМПЛЕКСЕ

Экономическая структура современных развитых государств во многом отличается от той, что была в начале или середине XX века. Изменяются не только формы собственности, но, прежде всего, отношения собственности, пропорции между разными ее типами, усложняется характер и способы использования.

В мировой практике сложились три основных вида субъектов собственности: индивид, коллектив и общество (государство). Индивиды – основные субъекты собственности.

Существует два основных вида собственности – частная и общественная, которые могут выступать в различных формах, например, государственной, коллективной, личной. Каждый из видов собственности имеет свои преимущества и недостатки. Так, частная собственность развивает индивидуальную инициативу, общественная – обеспечивает поддержание баланса между общественным и частным присвоением.

Следовательно, необходимо признать возможность обоих видов и всех форм собственности и анализируя процессы, происходящие в предпринимательстве, учитывать, что речь идет о смешанной экономике.

Жизнеспособность смешанной экономики во многом зависит от того, насколько государство может изменять в зависимости от конкретных условий соотношение между различными ее составляющими, заставляя больше работать тот или иной ее сектор, выполняющий свои специфические функции, в том числе крупные, средние и мелкие предприятия, регулируя систему взаимоотношений между ними.

В этой связи смешанную экономику можно рассматривать как взаимодействие государственного и рыночного управления. Так, стимулируя деятельность государственного сектора,

выступающего чаще всего гарантом проводимой государством социальной политики, оно не ограничивает мотивы рыночных агентов. Стимулируя же развитие предприятий частного сектора и, прежде всего, мелкого и среднего, государство гарантирует простор максимальному проявлению рыночной инициативы, обеспечивает потребителю возможность выбора между предложениями, сглаживает остроту социальных проблем. Субъекты смешанной экономики отличаются и критериями деятельности. Частный сектор исходит из принципа наибольшей рентабельности. Государство не может ставить перед собой только задачу получения максимальной прибыли, оно руководствуется и критериями общественных потребностей, которые зачастую не согласуются с рыночными принципами.

Во второй половине XX века различные части смешанной экономики не просто развиваются параллельно, а взаимодействуют. Происходит укрепление связей между ними, вплоть до проникновения, сращивания различных форм собственности и заимствования принципов функционирования.

Смешанное предприятие в виде акционерного общества превратилось в преобладающую форму такой части смешанной экономики, как государственный сектор. Это наиболее гибкая и современная система предприятий, в которой государство владеет определенной долей капитала, что позволяет ему осуществлять контроль над работой смешанного предприятия, регулировать общие пропорции производства.

В современной смешанной экономике количественно преобладают предприятия отдельных собственников. Однако, среди них большинство – мелкие предприятия, выполняющие вспомогательные функции в производстве, торговле, сфере услуг. Между тем, решающую экономическую роль играют корпорации, акционерная собственность которых по своей экономической реализации и способу воспроизводства превратилась в ассоциативную собственность [1].

В ходе экономических реформ в 90-х годах в нашей стране сложилась система, включающая ряд форм собственности: государственная, муниципальная, общественных объединений, частная, смешанная и прочая. В АПК функционируют различные организационно-правовые формы предприятий: хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия. Рассмотрение свеклосахарного подкомплекса в таком структурном аспекте дает возможность непосредственно проследить взаимодействие форм собственности и хозяйствования.

Изучение опыта экономически развитых стран показывает, что в государственном регулировании экономики определяющая роль принадлежит экономическим средствам регулирования. К ним относятся денежно-кредитная, бюджетная и ценовая политики, экономическое программирование, воздействие на экономические процессы посредством государственного сектора, внешнеэкономическое регулирование. Таким образом, государственное регулирование экономики осуществляется через экономический механизм хозяйствования.

Как показывают исследования, экономический механизм в структурных подразделениях АПК отличается рядом особенностей, обусловленных различием воздействия и взаимодействия экономических рычагов в соответствии с масштабами производства и экономическим положением того или иного звена. Экономический механизм в свеклосахарном подкомплексе АПК следует рассматривать как совокупность форм и методов воздействия на экономические интересы товаропроизводителей в сфере свеклосахарного производства с целью усиления мотивации их производственной и инвестиционной деятельности и насыщения продовольственного рынка сахаром. Он должен быть направлен на обеспечение продовольственной безопасности страны за счет приоритетного и эффективного собственного производства.

Взаимодействие государственного регулирования и саморегулирования, по нашему мнению, составляет основное содержание экономического механизма в свеклосахарном подкомплексе. Саморегулированию способствует рыночный механизм с его системой рычагов, таких как цена, спрос, предложение и конкуренция. В перспективе становление экономического механизма, адекватного условиям рыночной экономики, должно сопровождаться изменением соотношения в сторону саморегулирования, то есть адаптации товаропроизводителей к условиям рынка.

Свеклосахарный подкомплекс является продуктовым, он охватывает многоэтапный технологический процесс от выращивания сахарной свеклы, ее комплексной переработки до реализации сахара и побочной продукции сахароварения.

Свеклосахарный подкомплекс АПК имеет ряд особенностей. Производственный процесс имеет резко выраженный сезонный характер, что обусловлено сезонным характером заготовки сахарной свеклы, условием ее хранения и переработки. Это приводит к неравномерному

использованию трудовых ресурсов, мощностей по переработке, транспорта, возникновению пиковых периодов. В свеклосахарном подкомплексе отсутствуют первичная переработка сырья, но важным звеном является процесс хранения корнеплодов сахарной свеклы. Для сахарной свеклы характерны сравнительно низкая сохраняемость и изменение технологических качеств во время хранения. Невысокое содержание сахара (до 20 % в корнеплодах) предопределяет высокий весовой коэффициент сырья в производстве конечной продукции – сахара.

Свеклосахарный подкомплекс АПК характеризуется сложной структурой, которая предопределяется специфическими особенностями сырья – сахарной свеклы, лежащего в основе его формирования. Структуризация свеклосахарного подкомплекса является важной методологической основой в решении таких проблем, как определение направлений его развития, совершенствования механизма хозяйствования, повышения эффективности функционирования, в конечном счете – в определении направлений аграрной реформы.

Хозяйствующие субъекты продуктового подкомплекса имеют единую конечную цель – получение прибыли. Продавая промежуточные продукты и услуги друг другу, все хозяйствующие субъекты идут по пути к потребителю конечного продукта, то есть на розничный рынок. Глобальным критерием согласования экономических взаимоотношений между связанными и не связанными друг с другом технологической цепью хозяйствующими субъектами следует признать удовлетворение спроса на конечный продукт. Как известно, в мировой практике имеются два вида связей между производителем и потребителем продукции. Первый вид связи – при помощи рынка как обмена, осуществляемого в соответствии с законами товарного производства и обращения. Второй вид связи – это плановое распределение произведенного продукта на основе изучения потребностей и составления балансов.

Следует отметить, что оба вида связей исходят из одной задачи сбалансированности между спросом и предложением. Однако сбалансированность на рынке достигается на основе обратной связи и фактического спроса. Здесь объемы производства продукции увязываются с его спросом. Тогда как сбалансированность при втором виде связей достигается на стадии разработки плана, при отсутствии обратной связи с потребителем, то есть здесь плановая сбалансированность – предварительные пропорции между спросом и предложением. В настоящее время балансовый метод находит широкое применение и реальное воплощение при рыночных связях, так как он по своей природе предполагает необходимость обратной связи.

Сахарная промышленность оказывает непосредственное влияние на экономику свеклосеющих предприятий, главным образом, как потребитель продукции и непосредственно влияет на емкость рынка сахарной свеклы. Гарантированность и расширение этого рынка является одним из факторов повышения эффективности свекловодства. Вследствие этого, сахарная промышленность выступает в качестве контролирующего звена по отношению к звену, производящему для нее сырье, и имеет возможность оказывать реальное воздействие на своего поставщика величиной платежеспособного спроса, регулировать с помощью цен качество сырья, объем поставок, их ритмичность и непрерывность [2].

В настоящее время, на наш взгляд, складываются условия, в которых сахарная промышленность может выполнять также координирующие функции. В данном случае координация как инструмент управления означает согласование и объединение действий партнеров по производству конечной продукции для наиболее эффективного решения производственных и социальных задач в целях обеспечения сбалансированности производства и потребления при эффективном использовании задействованных в производственном процессе ресурсов. Координирующая деятельность сахарных заводов на повышение эффективности свеклосахарного подкомплекса может в полной мере реализоваться лишь при установлении между партнерами по производству конечной продукции длительных прямых связей.

Проводимая в нашей стране экономическая реформа меняет организационные, экономические, правовые, социальные и другие условия функционирования свеклосахарного подкомплекса. Изменение этих условий вносит коррективы и в действие основных факторов, определяющих его эффективность. Важное значение для экономики страны и обеспечения продовольственной безопасности имеет рынок сахара. Это связано, прежде всего, с тем, что сахар – стратегический продовольственный товар, и, в то же время – сырье для многих предприятий пищевой, фармацевтической и химической промышленности. Кроме того, рынок сахара привлекателен благодаря своей капиталоемкости и динамичности в плане ценовой конъюнктуры.

Специфика рынка сахара заключается, в первую очередь, в том, что для удовлетворения мировой потребности в сахаре предложение представлено сахаром, вырабатываемым из са-

харного тростника и корнеплодов сахарной свеклы. Причем доминирующую роль на рынке играет предложение сахара из тростника, определяя цены и, тем самым, эффективность свеклосахарного производства, поскольку его производится около 70% от общего объема, а производственная себестоимость (без учета таможенных сборов) в 1,5–3 раза ниже, чем свекловичного сахара. Наиболее сильное влияние данная специфика оказала на формирование рынка сахара в России.

На протяжении всей истории развития свеклосахарного производства Россия была одним из основных субъектов мирового рынка сахара, но резкое сокращение объемов производства сахарной свеклы в последнее десятилетие повысило ее зависимость от импорта белого сахара и сахара-сырца.

Следует отметить, что современная структура российского рынка сахара сложилась в последнее десятилетие в ходе процессов разгосударствления собственности и приватизации, либерализации цен и торговли. Структурные изменения на сахарном рынке, произошедшие в 90-е гг. прошлого столетия, затронули, в первую очередь, отношения собственности в свеклосахарном подкомплексе. Процессы приватизации привели к тому, что государство достаточно быстро покинуло рынок этого продукта. Основными операторами современного сахарного рынка России стали торговые и торгово-производственные сахарные компании, производители сахарной свеклы и перерабатывающие предприятия (сахарные заводы) [3].

Уровень концентрации на рынке конечного продукта – белого сахара – невысок, хотя в последние годы отмечается усиление процессов концентрации производства и сбыта. Доля семи крупнейших компаний (с объемом производства на подконтрольных предприятиях не менее 150 тыс. т белого сахара в год) составила в 2006 г. 43%.

Однако, проводимые в последнее десятилетие в агропромышленном комплексе реформы негативным образом сказались на состоянии свеклосахарной отрасли. Изменение формы собственности предприятий должно было повысить эффективность их работы. Несмотря на это, противоречия между производителями сырья и переработчиками усилились. В результате этих преобразований произошли серьезные структурные изменения в сахарной промышленности, что отразилось на эффективности функционирования свеклосахарного подкомплекса в целом.

Таким образом, ситуация, сложившаяся в свеклосахарном подкомплексе в полной мере отражает общие рыночные тенденции. Стихийное становление предпринимательской деятельности проходило в сложных условиях, определяемых как производственными особенностями, так и особенностями переработки продукции отрасли, что в значительной степени снизило привлекательность отрасли как сферы приложения предпринимательской инициативы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Богословский О.Н. Развитие организационных структур в системе предпринимательства. СПб., 2002.
2. Егорова М.И. Направления развития отечественной сахарной промышленности // Сахар. 2001. № 5.
3. Самообеспечение сахаром: тенденции и перспективы // Сахар. 2003. № 8.

ЛАРКИН А.Г.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЫБОРА КЛАССА КОРПОРАТИВНОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

В 2006 году Президентом РФ был провозглашен курс на инновационное развитие в рамках долгосрочного стратегического плана. Одним из существенных положений такого развития является широкое применение различных информационных систем (ИС) – управления, по связям с внешней средой, планирования – практически во всех сферах хозяйствования и государственного администрирования и управления.

Частично, некоторые положения инновационной стратегии реализованы и продолжают реализовываться хозяйствующими субъектами в масштабах микроэкономики: в последние годы в России началось и продолжается достаточно активное внедрение систем планирования, в том числе в масштабах предприятия (ERP).

Как правило, перед многими руководителями различных организаций, при принятии решения о внедрении той или иной системы, встают, главным образом, следующие вопросы: «Каким образом выбрать программный продукт в зависимости от целей бизнеса, различных этапов развития компании, текущего состояния ее автоматизации и инвестиционной стратегии? Как правильно выделить наиболее актуальные направления развития информационной системы и расставить приоритеты для задач, требующих автоматизации, определить последовательность их решения?».

Для поиска ответа на эти вопросы руководители организаций и некоторые эксперты и аналитики, чаще всего, прибегают к способу разделения организаций по признаку масштаба с одновременной увязкой данного фактора с жизненным циклом предприятия: рассматривается влияние этапа развития на выбор тех программных продуктов, которые могут быть использованы для построения системы управления компании.

В соответствие с таким подходом, считается, что обычно компания в своем развитии проходит примерно следующие этапы:

- 1) возникновение. На данном этапе размер компании невелик, ее состояние в будущем может быть легко спланировано и проконтролировано без использования каких-либо специальных программных продуктов;
- 2) рост бизнеса (как правило, количественный): растет объем продаж, увеличивается количество персонала. Система управления усложняется, но все еще достаточно проста для контроля состояния предприятия несколькими людьми. Задачи планирования не столь критичны и могут быть решены с использованием электронных таблиц или других инструментов общего назначения. Основная задача руководителей предприятия на данном этапе – обеспечить правильный и своевременный учет результатов деятельности, поэтому информационная система предприятия проста и решает, в основном, учетные задачи. Следовательно, на данном этапе может быть сделан выбор в пользу простых программных продуктов, которые выполняют узкоспециализированные задачи и, по сути, не носят системный характер;
- 3) зрелость. С количественным ростом и развитием предприятия система управления переходит на более высокий качественный уровень, становясь все более сложной. Существенно возрастает объем информации, которую приходится обрабатывать руководителям компании, происходит диверсификация сфер деятельности организации. Поэтому на данном этапе развития предприятия становятся необходимыми новые методы управления ввиду выделения в организационной структуре специализированных подсистем – финансовой, логистической, производственной, сбытовой и других. Между этими системами необходимо обеспечить эффективную информационную связь, выстроить горизонтальные и вертикальные информационные потоки и своевременно получать достоверную информацию о деятельности компании. Кроме того, существенно усложняются процедуры планирования, что особенно важно на производственных предприятиях. Именно на данном этапе, когда существенно возрастает сложность системы управления, возникает потребность в комплексных интегрированных информационных системах, которые адекватны потребностям бизнеса и могут обеспечить полноту, достоверность, единый формат необходимой управленческой информации, единство методик и быстроту ее обработки. Тем самым, корпоративная информационная система, предоставляющая возможность вести планирование в рамках предприятия, в современных условиях глобальной конкуренции и прозрачности таможенных границ может обеспечить предприятию необходимые конкурентные преимущества.

Однако, принимая во внимание особенности генезиса российской рыночной экономики, данный порядок определения класса необходимого к внедрению программного продукта в зависимости от масштаба и жизненного цикла организации, сложно оценить как удовлетворительный, поскольку такой критерий, как «размер компании» не только в значительной мере расплывчат и относителен, но и является весьма условным термином для разных отрас-

лей хозяйствования. Если же опираться в оценке размера компании на критерии, определенные законодательством в целях отнесения хозяйствующих субъектов к малым предприятиям, то мы рискуем получить весьма официозную, жесткую и несоответствующую современным экономическим реальностям систему, в которой невозможно установить обоснованную взаимосвязь влияния этапа развития компании на применение тех программных продуктов, которые могут быть использованы для построения системы управления.

Примеры, иллюстрирующие несостоятельность концепции разделения организаций на «мелкие», «средние» и «крупные» в целях определения необходимых к использованию типов информационных систем, можно встретить в различных сферах экономики. Так, только в 2004 году в ОАО «Аэропорт Ростов-на-Дону», крупном предприятии со среднесписочной численностью сотрудников 1350 человек и мощной инфраструктурой, начался переход от использования электронных таблиц к применению специализированного программного продукта «1С: Бухгалтерия» для ведения бухгалтерского учета, анализа и отчетности. В других сферах хозяйствования, крупные металлургические и нефтеперерабатывающие заводы только в течение последних двух-трех лет переходят на системы управления производством или комплексные системы планирования.

Таким образом, существует необходимость в выделении определенных критериев и построении на их основе системы, благодаря применению которой станет возможным проведение содержательного анализа среди существующих типов информационных систем или методологий управления предприятием, и формирование на основе проведенного анализа целостного и адекватного современным условиям взгляда на вопрос о том, какой класс ИС подходит данному хозяйствующему субъекту на текущем этапе развития.

Принимая за базовую основу бизнес-процессы, представленные в том или ином предприятии, на той или иной стадии жизненного цикла, мы можем предложить качественно иную систему критериев, благодаря которой становится возможным выбрать класс информационной системы. Следует отметить, что данный базис является универсальным и применим в ходе проведения анализа любого предприятия, поскольку каждому хозяйствующему субъекту свойственна определенная внутренняя структура, которая является безотносительной к качеству бизнес-процессов. В процессе своего развития прогрессивно развивающаяся организация непрерывно повышает свой потенциал: формирует профессиональный штат сотрудников, выстраивает адекватные системы коммуникаций, повышает качество производимых товаров и услуг. Повышение же потенциала предприятия основывается на регулярном улучшении бизнес-процессов, что в исследованиях иностранных авторов именуется термином Business Process Improvement (BPI).

В соответствии с отмеченным выше, можно выделить пять уровней совершенства бизнес-процессов на предприятии:

- 1) хаос – дисбаланс коммерческих, производственных, финансовых и иных задач; несоответствие оперативных задач стратегическим целям, их неадекватность текущему положению в организации или внешней среде. Хаос характеризуется отсутствием системного взгляда; предприятие может рассматриваться как совокупность отдельных элементов;
- 2) контроль определяется балансировкой долгосрочных и краткосрочных целей предприятия, соответствие выполняемых задач разработанным целям организации. Данный уровень подразумевает также налаженный учет и контроль над основными бизнес-процессами компании;
- 3) оптимизация характеризуется упрощением и повышенной эффективностью основных бизнес-процессов на предприятии, что ведет к снижению различных видов издержек;
- 4) адаптация подразумевает высокую адаптивность и восприимчивость к изменениям внутренних бизнес-процессов и условий внешней среды, что может выражаться, например, в построении эффективной системы сбыта, основанной на учете пожеланий клиентов или гибкой системы финансирования подразделений организации;
- 5) мировой класс – возможность предприятия формировать рынок и активно воздействовать на внешнюю среду.

Переходы организации с одного уровня на другой именуется этапами, при этом каждому переходу должна способствовать соответствующая, адекватная данному этапу и уровню совершенства бизнес-процессов, информационная система.

Как было нами отмечено, переход организации на новый уровень совершенства бизнес-процессов происходит, так или иначе, вследствие введения различных инноваций, в том числе и инноваций в сфере высоких технологий. Так, в современных западных исследованиях, посвященных вопросам внедрения внутриорганизационных инноваций, различаются следующие их типы по объектам применения:

- 1) на уровне бизнес-модели – инновационные изменения структурной, производственно-сбытовой или финансовой модели ведения бизнеса в целом;
- 2) на уровне операций – инновации, способствующие повышению эффективности и результативности выполнения ключевых процессов и функций;
- 3) на уровне продуктов, услуг, рынков – инновации, применяемые к производимым продуктам или услугам, либо к деятельности по освоению рынков.

В соответствии с данной типовой классификацией, отметим, что инновации на уровне бизнес-модели могут включать в себя инновации на уровне операций и продуктов. Впоследствии, данный факт включения одних инноваций в другие, более всеобъемлющие, может сыграть важную роль при определении класса информационной системы.

Введенные нами критерии – уровень совершенства бизнес-процессов и типы внутриорганизационных инноваций – являются универсальными для любых типов организаций, поскольку при проведении анализа какого-либо хозяйствующего субъекта возможно детектировать тот или иной уровень развития бизнес-процессов. В то же время, три выделенных нами типа внутриорганизационных инноваций позволяют точно определить, в каком секторе требуются улучшения, а, следовательно, по какому инновационному пути пойдет предприятие в той или иной временной перспективе. Таким образом, комбинация данных критериев-признаков позволяет оценить любой субъект экономической деятельности для того, чтобы определить тип ИС, применение которой будет наиболее оправдано в данных условиях.

Также очевидно, что для того, чтобы информационная система принесла предприятию максимум эффекта, следует детектировать, какие бизнес-функции должны быть автоматизированы, в какой последовательности и на какую перспективу. Для этого необходимо провести анализ возможных этапов автоматизации и соответствие выбранной системы текущему положению дел на предприятии.

Соединив выделенные нами признаки, мы получим матрицу, где по горизонтали обозначим уровень совершенства бизнес-процессов (5 категорий), а по вертикали – типы внутриорганизационных инноваций (3 вида). Таким образом, на пересечении, в ячейках матрицы, будут обозначены те типы информационных систем, эксплуатация которых, во-первых, адекватна тому или иному уровню этих двух универсальных критериев, а во-вторых, может послужить базисом для дальнейшего развития организации, то есть, по нашей терминологии, для дальнейшего повышения потенциала предприятия и ВРІ.

Таблица 1

Соответствие текущего уровня бизнес-процессов в организации и типов инноваций применяемой или планируемой к внедрению информационной системе

	Хаос	Контроль	Оптимизация	Адаптация	Мировой класс
Бизнес-модель	MRP II	ERP	ERP	CSRP	ERP II
Операции	MRP	MRP II	ERP	CRM / SCM	ERP II
Продукты, услуги, рынки	MRP	MRP II	CRM / SCM	CSRP	ERP II

В целях пояснения обозначений, использованных при составлении Таблицы 1, мы расположим указанные в ячейках информационные системы в хронологическом порядке – от простых к сложным, по мере их эволюционирования, усложнения и все более полного охвата бизнес-процессов предприятия, а также приведем расшифровку аббревиатурных обозначений этих систем и экономическую сущность последних:

- MRP (Material Requirements Planning), методология планирования потребности в материалах. Главной задачей системы MRP является обеспечение гарантии наличия необходимого количества требуемых материалов и комплектующих в любой момент времени в рамках срока планирования, наряду с возможным уменьшением страховых запасов, а также возможность изменять даты поступления заказов таким образом, чтобы все материалы, необходимые для производства передавались в обработку одновременно;

- MRP II (Manufactory Resource Planning), стандарт планирования производственных ресурсов. Являясь дальнейшим развитием MRP, эта система была создана для эффективного планирования всех ресурсов производственного предприятия, в том числе финансовых и кадровых. Кроме того, система класса MRP II способна адаптироваться к изменениям внешней ситуации и может применяться в целях моделирования различных ситуаций;
- ERP (Enterprise Resource Planning), планирование ресурсов в рамках предприятия. Такая ИС охватывает ключевые процессы деятельности и управления, позволяет получить общий взгляд на работу предприятия в целом и по конкретным аспектам деятельности; проводить адекватное информационное моделирование деятельности отдельных бизнес-процессов и всей организации в целом; управлять финансами, производством, запасами и снабжением, обслуживанием клиентов и сбытом, персоналом, маркетингом и другими структурными бизнес-единицами;
- CRM (Customer Relations Management), управление отношениями с заказчиками. Целью внедрения является получение или удержание клиента за счет предоставления ему более качественного сервиса, либо за счет формирования персонального предложения на основе анализа данных о нем. Такое решение становится возможным вследствие специализации CRM-решений на сборе и обработке необходимой клиентской информации;
- SCM (Supply Chain Management), управление отношениями с поставщиками или цепочками поставок. Системы SCM предназначены для автоматизации и управления всеми этапами снабжения предприятия и для контроля всего товародвижения на предприятии и охватывает весь цикл закупки сырья, производства и распространения товара;
- CSRP (Customer Synchronized Resource Planning), управление ресурсами предприятия в соответствии с требованиями заказчиков. CSRP-система отражает весь цикл производства – от проектирования до послепродажного сервисного обслуживания изделия, то есть, взаимодействие с заказчиками на весь период жизненного цикла выпускаемого продукта;
- ERP II (Enterprise Resource and Relationship Processing), управление ресурсами и внешними отношениями предприятия. Эту систему отличает наличие двух контуров управления: традиционного внутреннего, управляющего внутренними бизнес процессами предприятия, и внешнего – управляющего взаимодействиями с контрагентами и покупателями продукции (потребителями услуг), имеющими тесную взаимосвязь.

Соотношение вышеуказанных стандартов и методологий и информационных систем, их реализующих, показано на Рисунке 1.

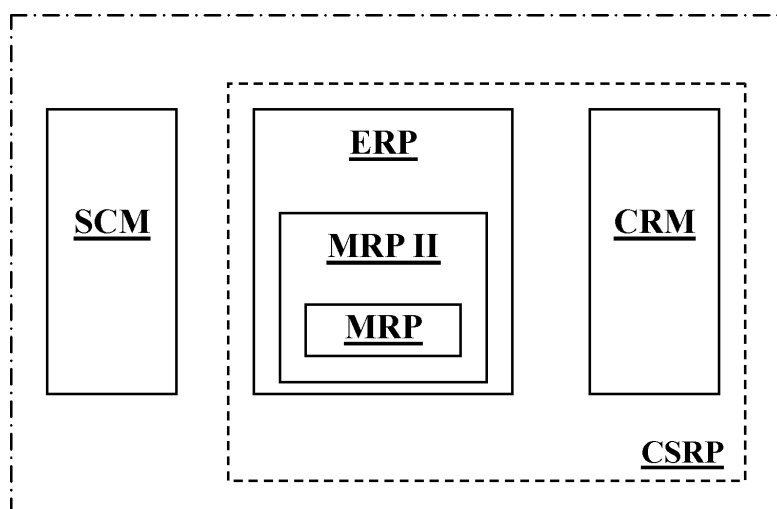


Рис. 1. Генетическая связь корпоративных систем планирования и управления.

В ходе дальнейшего рассмотрения Таблицы 1 очевидно, что предприятие мирового класса должно базироваться на ERP II-системе – новейшей, наиболее развитой и всеобъемлющей философии планирования ресурсов и управления компанией. В то же время, на стадии «хаоса» следует применять MRP-системы (MRP II при инновациях в области бизнес-модели),

несмотря на их кажущуюся простоту: при данном уровне BPI они обеспечат необходимый уровень автоматизации задач при минимальных издержках. Использование более сложных и комплексных систем может в таких условиях нанести еще больший вред организации вследствие незрелости последней.

Также, нами отмечено, что при модернизации бизнес-модели на этапах контроля и оптимизации возможно применение систем одного класса – ERP, поскольку различная комбинация модулей системы, описания бизнес-процессов предприятия и оптимизация самого программного продукта способна вывести предприятие на новый этап BPI. Следует отметить, что при крайне низком уровне совершенства бизнес-процессов (на уровне «хаос») модернизацию бизнес-модели необходимо начинать с внедрения философии MRP II, а не MRP, поскольку в противном случае автоматизация коснется лишь формирования плана заказов и отпуска материалов в производство, не будучи вписанной в общий производственный цикл, и поэтому не окажет должного влияния на BPI.

Также следует обратить внимание на выбор продукта на этапе оптимизации при осуществлении инновационной деятельности, связанной с производимыми товарами или услугами или деятельности по освоению рынков, и на этапе адаптации при инновационном развитии на уровне операций. В данном случае оправданным выглядит выбор не системы планирования в рамках целого предприятия, а отдельного, самостоятельного продукта, реализующего функционал CRM/SCM – управление отношениями с заказчиками и управление отношениями с поставщиками. Выбор в пользу такого варианта развития делается по нескольким причинам. Во-первых, данная система может послужить надстройкой для существующей MRP II или ERP-системы или стать ее вспомогательным элементом, что минимизирует различные виды затрат на внедрение CRM/SCM-технологий, но, вместе с тем, обеспечит необходимые улучшения в бизнес-процессах. С другой стороны, при дальнейшем развитии, существующая CRM/SCM-система может быть вписана в философию CSRP или ERP II или заменена ответствующими модулями данных систем.

Так, например, в ходе анализа системы управления может быть выявлено, что функционирование основных процессов деятельности уже налажено, то есть информационная система, поддерживающая данные процессы, удовлетворяет текущим и перспективным требованиям, а основной задачей является управление рекламными кампаниями или маркетинговыми исследованиями. В этом случае может оказаться эффективным использовать специализированные программные продукты, решающие подобные частные вопросы, а затем интегрировать их в существующую или будущую ERP-систему. Такой подход оправдан и в том случае, если ERP-система на предприятии уже внедрена, но в ближайшей перспективе будет нуждаться в замене: как было отмечено выше, следует рассмотреть вариант внедрения CRM/SCM-системы с последующим дополнением её остальными модулями или целостными системами планирования.

Необходимо отметить принципиально важный момент: при практическом использовании приведенной выше матрицы информационных систем следует учитывать, что переход к следующему BPI не во всех случаях означает ликвидацию ранее существовавшей ИС; она служит базисом и, в некоторых случаях, отправной точкой при построении системы следующего уровня, а опыт эксплуатации и способ описания бизнес-процессов предприятия, примененный в существующей системе может в значительной мере сократить период внедрения ИС, упростить переходный период и снизить издержки предприятия-заказчика.

Применение организацией иных типов информационных систем, чем те, которые представлены в матрице, представляется нецелесообразным вследствие несоответствия самой философии программного продукта возможностям организации при данном уровне совершенства её бизнес-процессов и различных инновационных перспектив.

Подводя итог, отметим, что при рассмотрении предприятия любой организационно-правовой формы, масштаба, вида деятельности и прочих характеристик, мы выделяем два наиболее универсальных показателя – уровень совершенства бизнес-процессов и тип внутриорганизационной инновации, осуществляемой хозяйствующим субъектом. Опираясь на результаты анализа этих показателей, с помощью представленной матрицы, становится возможным осуществить выбор класса информационной системы и рассмотрение ближайших перспектив компании на пути по реализации тех или иных направлений инвестиционного процесса.

В совокупности же, применение матрицы классов информационных систем способно не только решить вопрос выбора адекватного класса, но и показать дальнейшую общую перспективу развития организации относительно уровня ее бизнес-процессов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Петров М. Влияние этапов развития бизнеса на выбор ERP-системы // Профиль. 2005. № 41.
2. Волчков С.А., Балахонова И.В. Повышение качества предприятия с помощью информационных систем класса ERP (на примере MFG/PRO). - Пенза: Центр Информационных Технологий «Платон», -2001. -16с.
3. IBM Global CEO Study 2006 // IBM Восточная Европа/Азия. -2006. <http://ibm.com/ru>
4. Волчков С.А. Мировые стандарты управления промышленным предприятием в информационных системах (ERP системах). // Организатор производства. -1999 г. -№1.
5. Де Роза К. Планирование ресурсов в зависимости от потребностей клиента (CSRP – Customer Resource Synchronized Planning): Новый норматив для изготовителей. -М.: СОКАП, 1998. - 10 с.
6. Колесников С.Н. Стратегии бизнеса: управление ресурсами и запасами. -М.: Статус Кво 97, 2002. -255 с.

ЛЕДОВСКИХ В.О.

ФИНАНСОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ УЧАСТНИКОВ АГРОАССОЦИАЦИИ

Одним из факторов повышения экономической эффективности сельскохозяйственного производства является заинтересованность работников в результатах труда. В официальных рекомендациях, касающихся финансового стимулирования труда, разработанных в дореформенный период центральными и местными органами управления АПК [8] и используемых большинством сельскохозяйственных предприятий в условиях рыночных отношений, был ряд теоретических недоработок. В частности, не были четко определены критерии, по которым можно было правильно оценить деятельность трудовых коллективов при достижении более высоких результатов, чем предусмотрено в договорах на производство продукции.

Целью настоящего исследования стало определение научных подходов к установлению критериев оценки трудовых усилий работников различных производственных коллективов, связанных с превышением объема производства продукции, улучшением ее качества и экономией материальных затрат.

Как показывает практика, финансовое стимулирование труда является самым действенным инструментом финансовой мотивации. Работодатели в настоящий момент стараются увязать объем финансового стимулирования с объемом и качеством выполняемой работы, а для дополнительного финансового стимулирования часть вознаграждения выплачивают исходя из конечного результата деятельности агроассоциации, распределяемого по итогам года [9].

Отечественные ученые Воронцов А.П. [1], Гарипов К.Н. [2], Гусманов У.Г. [3], Лаенко В.Н. [4, 5], Перекрестова Л.В. [7], Кучкин В.Г., Тушканов М.П., Шакиров Ф.К. [10] и др. в своих исследованиях показывают, что формальное и экономически не обоснованное распределение дополнительного дохода может приводить к возникновению конфликтов между участниками агроассоциации.

Наименее разработанными моментами существующих форм финансового стимулирования являются: поощрение за увеличение объема производства продукции; поощрение за экономию материальных затрат; поощрение за улучшение качества производимой продукции.

Как показывает в своих исследованиях В.Н. Лаенко, установление одинаковых норм выдачи сверхдоговорной продукции всем хозрасчетным коллективам вне зависимости от достигнутого уровня производительности труда, трудоемкости продукции, количества вовлекаемых в процесс производства материальных ресурсов ставит различные коллективы в неравные условия вознаграждения при одинаковых конечных результатах труда. Это и порождает возникновение конфликтных ситуаций [6].

В.Н. Лаенко подчеркивает, что при прочих равных условиях размер поощрения коллективов за экономию материальных затрат напрямую связан с величиной используемых материальных ресурсов: чем выше их стоимость, тем больше и вознаграждение [6]. Это экономически не оправдано, так как стоимость материалов не всегда зависит от деятельности работников подразделений.

Рассмотрим систему финансового стимулирования хозрасчетных коллективов, которая, по нашему мнению, учитывает различную трудоемкость и материалоемкость производимой сельскохозяйственной продукции.

Данная система предполагает авансирование работников в течении отчетного периода и финансовое стимулирование по окончании сельскохозяйственного года распределением дополнительного дохода.

Объект распределения необходимо установить в коллективном договоре. Предположим, что к распределению установлено 25% валовой прибыли полученной агроассоциацией. Использование показателя валовой прибыли экономически обосновано, так как учитывается экономический эффект от работы всей агроассоциации в отчетном периоде.

В качестве примера взяты 4 хозрасчетных коллектива ОАО «Бердиевский элеватор» Волгоградской области, каждый из которых специализируется на производстве только одного вида продукции растениеводства (табл. 1). Производительность труда в этих коллективах существенным образом различается, что обусловлено сложившейся разницей в фондо- и энерговооруженности труда.

Таблица 1

Расчет финансового стимулирования хозрасчетных коллективов агроформирования*

№ п/п	Показатели	Продукция хозрасчетных коллективов				
		Всего	озимые зерновые	яровые зерновые	подсолнеч- ник зерно	кукуруза
по плану						
1	Произведено продукции, ц.	х	132 500,00	3 600,00	7 000,00	32 800,00
2	Себестоимость 1 ц. продукции, руб.	х	381,00	382,00	523,00	251,00
3	в т.ч:оплата труда	х	56,02	75,00	120,35	22,80
4	материальные затраты	х	102,58	198,06	285,71	39,44
5	Цена 1 ц. продукции, руб.	х	410,33	410,32	540,03	271,30
6	Валовая продукция, тыс.руб.	68 524,73	54 368,73	1 477,15	3 780,21	8 898,64
7	Сумма авансирования тыс.руб.	9 282,94	7 422,65	270,00	842,45	747,84
8	Коэф-т живого труда (Кжт)	1,0000	0,7996	0,0291	0,0908	0,0806
фактически						
9	Произведено продукции, ц.	х	132 910,00	3 544,00	6 309,00	32 888,00
10	Себестоимость 1 ц. продукции, руб.	х	255,08	386,29	872,09	119,28
11	в т.ч:оплата труда	х	55,84	76,75	132,67	22,80
12	материальные затраты	х	102,58	209,93	352,83	39,44
13	Цена 1 ц. продукции, руб.	х	410,33	410,32	540,03	271,30
14	Валовая продукция, тыс.руб.	68 320,70	54 536,96	1 454,17	3 407,05	8 922,51
15	Отклонение от плана по валовой продукции, тыс.руб.	-204,03	168,24	-22,98	-373,16	23,87
16	Валовая прибыль, тыс.руб.	23 623,70	20 633,96	85,17	-2 094,95	4 999,51
17	Сумма авансирования тыс.руб.	9 220,55	7 445,62	265,80	759,29	749,85

* Составлено автором на основании данных ОАО «Бердиевский элеватор» Волгоградская область

Расчет суммы финансового стимулирования						
18	Коэффициент выполнения плана (Квп)	3,8915	1,0031	0,9844	0,9013	1,0027
19	Коэффициент экономии затрат (Кэз)	3,7532	1,0000	0,9435	0,8098	1,0000
20	Коэффициент качества продукции (Кк)	4,2200	1,0500	1,0700	1,0400	1,0600
21	Сумма коэффициентов	12,8647	3,8527	3,0270	2,8418	3,1432
22	Коеф-т распределения (Кр)	1,0000	0,2995	0,2353	0,2209	0,2443
23	25% от валовой прибыли	5 905,92				
24	Доля каждого коллектива в общей прибыли, тыс.руб.	5 905,92	1 768,69	1 389,63	1 304,61	1 443,00
25	Сумма финансового стимулирования при распределении 25 % валовой прибыли, тыс.руб.	15 126,48	9 214,31	1 655,43	2 063,90	2 192,84

Для распределения дополнительного дохода необходимо рассчитать несколько коэффициентов. Первый коэффициент учитывает долю затрат живого труда каждого хозрасчетного коллектива в общих трудозатратах агроассоциации. Данный коэффициент рассчитывается как отношение нормативной суммы авансирования коллектива к плановой годовой сумме авансирования (формула 1).

$$Кжт_i = САН_i / ? (САН_i, САН_{i+1}, \dots, САН_{i+n})$$

где, Кжт_i – индивидуальное значение коэффициента живого труда; САН_i, САН_{i+1}, САН_{i+n} – индивидуальные значения нормативной суммы авансирования хозрасчетных коллективов агроассоциации.

Второй коэффициент отражает выполнение плана (Квп) по объему производства продукции каждым коллективом (формула 2).

$$Квп_i = ВПп_i / ВПф_i$$

где, Квп_i – индивидуальное значение коэффициента выполнения плана; ВПп_i, ВПф_i – валовая продукция хозрасчетного коллектива плановая и фактическая.

Рассматривая вопрос о поощрении за увеличение объема производства продукции, необходимо определить, вся ли дополнительная продукция нашла своего потребителя или перешла в состав производственных запасов. Если часть продукции лежит на складе, не востребованная, то на это количество необходимо уменьшить объем фактического выпуска.

Третий коэффициент экономии затрат, рассчитанный по формуле 3, отражает фактические усилия подразделения по снижению затрат. Отношение плановых затрат к фактическим дает возможность правильно распределить дополнительный доход. При превышении фактических затрат над плановыми данный коэффициент позволит снизить размер поощрения.

$$Кэз_i = МЗпф_i / МЗфс_i$$

где, Кэз_i – индивидуальное значение коэффициента экономии затрат, МЗфс_i – материальные затраты хозрасчетного коллектива фактические скорректированные, МЗпф_i – материальные затраты хозрасчетного коллектива плановые пересчитанные на фактический объем произведенной продукции.

Вопрос об экономии затрат требует дополнительного анализа. На величину материальных затрат влияют два фактора: количество потребленных ресурсов и их цена. При определении коэффициента экономии затрат необходимо учитывать, как повлияла деятельность коллектива на каждый из факторов. Если изменение произошло в результате деятельности коллектива, то для расчета фактически понесенных затрат принимаются фактические значения факторов, а если изменение значений факторов не зависело от деятельности коллектива, для расчета принимаются плановые значения факторов.

При финансовом стимулировании хозрасчетных коллективов необходимо также предусматривать поощрение за повышение качества выпускаемой продукции.

Четвертый коэффициент качества (Кк), рассчитанный по формуле 4, отражает усилия коллектива в повышении качества произведенной продукции. Он рассчитывается как отно-

шение объема выпуска продукции в рублях по нормативным ценам, соответствующим достигнутому качеству, к объему выпуска продукции в рублях по нормативным ценам, соответствующим запланированному качеству.

$$K_{ki} = \sum (Ц_{нф} * V_{fi}) / \sum (Ц_{нп} * V_{fi})$$

где, K_{ki} – индивидуальное значение коэффициента качества, $Ц_{нф}$ – нормативная цена произведенной продукции, соответствующая достигнутому качеству, $Ц_{нп}$ – нормативная цена произведенной продукции, соответствующая плановому качеству, V_{fi} – фактический объем продукции, произведенной хозрасчетным коллективом.

В нашем примере увеличение коэффициента качества (K_k) составило от 4 до 7%.

Для того, чтобы распределить дополнительный доход с учетом всех факторов, найдем интегральный коэффициент распределения (K_p) по формуле 5.

$$K_{pi} = \sum (K_{jt_i}, K_{vp_i}, K_{эз_i}, K_{ki}) / \sum (K_{jt}, K_{vp}, K_{эз}, K_k)$$

где, K_{pi} – индивидуальное значение коэффициента распределения; K_{jt} , K_{vp} , $K_{эз}$, K_k – суммы соответствующих индивидуальных коэффициентов.

Например, по подразделению производящему озимые зерновые K_{pi} составил в нашем примере $0,3 = (0,80 + 1,00 + 1,00 + 1,05) / 12,86$.

Как видно из приведенных данных, распределение дополнительного дохода происходит пропорционально относительным показателям затрат труда, достижению в выпуске продукции, снижению затрат и улучшению качества продукции (табл. 1). При условии достижения коллективами одинаковых относительных показателей, доля каждого коллектива в общей прибыли будет одинаковой.

В целом, подводя итог всему вышесказанному, можно сделать следующее заключение: предложенный принцип (и порядок) распределения дополнительной продукции и доходов, получаемых в результате улучшения деятельности первичных трудовых коллективов, позволяет работникам получать вознаграждение, адекватное затраченным усилиям, исключая влияние на его величину нетрудовых факторов – стоимостной оценки используемых материальных ресурсов и производимой продукции, устраняя теоретические недоработки существующих систем финансового стимулирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Воронцов А.П. Производительность и оплата труда в АПК. М.: Агропромиздат, 1985.
2. Гарипов К.Н. Анализ затрат на материальное стимулирование труда в колхозах и совхозах. М.: Финансы и статистика, 1981.
3. Гусманов У.Г. Стимулирование конечных результатов труда в сельском хозяйстве. М.: Профиздат, 1984.
4. Лаенко В.Н. Объективная оценка труда при арендном подряде // Совершенствование хозяйственного механизма АПК: Сборник научных трудов. Волгоград, 1990.
5. Лаенко В.Н. Оплата труда от валового дохода (теория и практика) в кн. Повышение эффективности АПК в условиях перехода к рыночной экономике: Сборник научных трудов. Волгоград, 1992.
6. Лаенко В.Н. Оценка и выбор способов материального поощрения работников сельскохозяйственных предприятий за улучшение показателей договорных заданий // Финансовая среда предпринимательства. Сборник научных трудов. Волгоград: НП ИПД «Авторское перо», 2004.
7. Перекрестова Л.В. Хозрасчетные основы организации подрядных форм производства в сельском хозяйстве // Научная сессия профессорско-преподавательского состава, научных сотрудников и аспирантов ЛФЗИ им. Вознесенского. Ленинград, 1989.
8. Порядок определения внутрихозяйственных цен: рекомендации // Повышение эффективности агропромышленного комплекса на основе полного хозрасчета и самофинансирования. Волгоград, 1988.
9. Сорочкина Е. Мотивация рублём // Агробизнес. 2007. № 4.
10. Хозяйственный расчёт и подряд в сельском хозяйстве. Учеб. для вузов / Под ред. М.П. Тушканова, Ф.К. Шакирова. М.: Агропромиздат, 1991.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ

Вопросы стратегического управления затратами (СУЗ) представляют в настоящее время большой интерес в связи с неустойчивостью, неопределенностью и быстрым изменением рыночной ситуации. Поэтому проблема, состоящая в установлении критерия эффективности СУЗ, является предметом обсуждения в научных работах многих ученых-экономистов. Среди них следует отметить работу Дж. Шанка и В. Говиндараджана, в которой исследуются инструменты СУЗ, благодаря чему появляется возможность идентифицировать стратегические факторы. В работе Дж. Шанка и В. Говиндараджана обоснован метод анализа цепочки ценностей (в некоторых источниках этот термин переводится как анализ цепочки затрат), т.е. взаимного увязывания внешних ценностей, создаваемых в ходе деятельности предприятия на всем протяжении производственного процесса от исходного сырья вплоть до готовой продукции, исследования управления затратами и их контроля в зависимости от стратегического позиционирования [4, с. 15]. Под внешними ценностями понимаются связи с поставщиками и потребителями в целях более полного использования внутренних возможностей предприятия.

На наш взгляд, стратегическое управление затратами должно строиться на основе оптимизации добавленной стоимости, которая базируется на предельном увеличении стоимости, добавленной в процессе функционирования предприятия [3, с. 36]. Управление затратами является сложным процессом, который осуществляется через контроль экономических элементов затрат со стороны собственников, государства, персонала и потребителей, т.е. групп участников процесса производства и потребления товаров предприятия. Поскольку затраты возникают в процессе производительного потребления элементов ресурсной базы предприятия, то они закономерно связаны с процессом движения факторов производства, то есть с оборотом капитала. Одной из основополагающих задач СУЗ предприятия является обеспечение устойчивости и высокой оборачиваемости капитала, что, на наш взгляд, позволяет выявить следующие этапы в общем процессе СУЗ: 1) определение вклада каждого центра ответственности (ЦО) в общие результаты, то есть выявление всех звеньев образования добавленной стоимости для ранжирования их по значимости на основе использования в качестве инструмента СУЗ цепочки ценностей; 2) обоснование целевой себестоимости изделия, исходя из интересов групп участников процесса производства и потребления товаров предприятия, а также имеющейся ресурсной базы предприятия. Представляется целесообразным применение в этих целях методов target-costing и kaizen-costing; 3) определение основных факторов, обуславливающих отклонения затрат от целевой себестоимости путем анализа затратнообразующих факторов; 4) выявление оптимальной тактики управления затратами в целях формирования реального для предприятия конкурентного преимущества в зависимости от стадии жизненного цикла (ЖЦ) предприятия; 5) определение комплекса тактических инструментов СУЗ, адекватных избранной стратегии.

Процесс СУЗ должен ориентироваться на непрерывные потоки затрат, которые можно условно разделить на два основных потока: потока входящих затрат, материальным носителем которого выступают приобретенные для производительного потребления ресурсы; потока исходящих затрат, материальным носителем которого выступают произведенные товары. Разграничение потоков входящих и исходящих затрат позволяет дать стоимостную оценку процессу накопления (уменьшения) затрат во внутренней среде предприятия в анализируемом периоде. Экономический смысл такой оценки состоит в измерении доходной продуктивности каждой единицы чистого прироста затрат предприятия, т.е. способности прироста затрат создавать дополнительную рыночную стоимость (потребительную). Предприятие должно рассматриваться как цепь операций (работ, функций, видов деятельности) по созданию добавленной стоимости, причем каждое звено оценивается с точки зрения его необходимости в производственном процессе и с точки зрения потребляемых им ресурсов, после чего определяется драйвер затрат – фактор, который определяет стоимость выполнения данной операции. Для оптимизации добавленной стоимости изделия необходимо проводить анализ

цепочки ДС в целях определения тех ЦО, где либо могут быть снижены затраты, либо повышена потребительная стоимость в большей степени, чем уровень затрат, что должно способствовать достижению предприятием устойчивого конкурентного преимущества, так как анализу подвергается не только структура затрат внутри предприятия, но и внешние операции по созданию стоимости. Таким образом, появляется возможность регулирования потоков входящих и исходящих затрат.

Представляется, что в рамках концепции целевой себестоимости задачей стратегического анализа затрат является конструирование такой цепочки образования добавленной стоимости, которая привела бы к формированию себестоимости, не превышающей целевой. Разница между расчетной (после завершения проектирования) и целевой себестоимостями изделия является отправной точкой для определения kaizen-задачи, т.е. целевого снижения отдельных статей себестоимости и затрат в целом в процессе производства.

Согласно современным концепциям менеджмента, одним из наиболее существенных показателей, предвещающих долгосрочный финансовый успех, является величина остаточной прибыли, т.е. прибыли за вычетом платы за капитал, называемая экономической добавленной стоимостью (Economic Value Added – EVA). Обеспечение формирования экономической добавленной стоимости как основного фактора финансирования воспроизводства является одной из основных функций менеджмента предприятия, при этом новая стоимость создается в результате объединения капиталов (функция финансирования) и их вложения в определенные механизмы получения прибыли (функция инвестирования). Предприятие в целом можно рассматривать как совокупность форм приращения вложенных в предприятие средств [1, с. 87]. Эти формы приращения ресурсов используются центрами экономической добавленной стоимости – ЦЭДС, которые представляют собой структурные подразделения, осуществляющие операции, оказывающие непосредственное воздействие на величину добавленной стоимости. Исходя из цикличности деятельности любого предприятия, можно предположить, что при прочих равных условиях каждый из ЦЭДС имеет определенный ЖЦ, при этом в рамках предприятия как системы, объединяющей деятельность ЦЭДС в стратегическом периоде, происходит постоянное их обновление, так как долгосрочный временной горизонт предполагает прохождение каждым из ЦЭДС всех фаз ЖЦ. Обеспечение успешного функционирования предприятия и наращивание его капитала и стоимости невозможно, если новые ЦЭДС не создаются с той же скоростью, с которой ликвидируются старые. СУЗ в рамках ЦЭДС предполагает, что по каждому ЦЭДС разрабатываются отдельные стратегии. При выработке общей стратегии предприятия должна рассматриваться деятельность всех ЦЭДС в виде портфеля стратегий ЦЭДС, который будет постоянно обновляться по мере достижения отдельным ЦЭДС заключительной фазы ЖЦ. Кроме того, на наш взгляд, необходимо проводить анализ затрат на капитал в соотношении с величиной стоимости, добавленной каждым ЦЭДС.

В современных рыночных условиях считается, что правильно выбранная стратегия является залогом успеха предприятия. Представляется, что важно не только привести в соответствие процесс стратегического планирования, систему финансовых показателей и процесс бюджетирования, но и создать интегрированную систему показателей, отражающую интересы собственников, государства, потребителей и персонала предприятия, с помощью которой будут определяться фазы жизненного цикла ЦЭДС, задаваться и контролироваться их цели и критерии оценки управленческих проблем, которые требуют решения в рамках СУЗ. При этом параметры могут контролироваться, анализироваться и оптимизироваться непосредственно ЦЭДС, поскольку должен срабатывать механизм самоконтроля в рамках избранной стратегии ЦЭДС.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бурцев В. Бизнес-сегменты предприятия: Будущее корпоративной отчетности // Проблемы теории и практики управления. 2006. № 9.
2. Гусева И.Б. Управление затратами методом сравнения с лучшими показателями конкурентов // Экономический анализ: теория и практика. 2006. № 14.
3. Усик Н.И. Модель оптимизации добавленной стоимости предприятия // Экономический анализ: теория и практика. 2006. № 24.
4. Шанк Дж., Говиндараджан В. Стратегическое управление затратами. СПб.: Бизнес-Микро, 1999.

КРЕДИТНОЕ БРЕМЯ ЗАЕМЩИКА: СУЩНОСТЬ, ЗНАЧЕНИЕ, ОЦЕНКА

На современном этапе развития кредитно-банковской системы страны, характеризующемся наращиванием масштабов кредитования, непрерывным совершенствованием его форм и методов, кредитное бремя заемщиков приобрело особую актуальность. Именно поэтому требуют решения множество вопросов, не нашедших должного отражения в экономических исследованиях, но необходимых для понимания сущности, структуры, факторов кредитного бремени, а также его количественной оценки.

Кредитное бремя является следствием ограниченности собственного капитала экономических субъектов, преодолеваемого посредством кредита. Именно через кредитное бремя реализуется роль кредита как источника удовлетворения спроса на денежные ресурсы, развития внутреннего рынка товаров и услуг, увеличения объемов валового внутреннего продукта, темпов экономического роста, качества жизни населения.

В экономической литературе по вопросам кредитования бремя заемщика всегда рассматривается в контексте выплат кредитуемого лица по ссуде. Однако необходимо различать понятия «кредитное бремя заемщика» и «обязательства заемщика».

Расходы, которые несет экономический субъект при приобретении денежных ресурсов на условиях платности, возвратности и срочности, в общем виде выступают как кредитные обязательства данного субъекта. Деньги не являются экономическим ресурсом и не способны производить товары и услуги [3, с. 179]. Однако экономические субъекты «покупают» возможность использования денег: предприятия – для приобретения средств производства и, соответственно, обеспечения самого производства товаров и услуг, высоко оцениваемых обществом и пользующимся спросом, физические лица – на их потребление. Возникающие при этом расходы заемщика, включающие денежные ресурсы, поступившие в его распоряжение, и плату за кредит, и обуславливают сущность кредитного обязательства.

Определение величины обязательств – обязательный этап расчета кредитного бремени заемщика. Однако кредитное бремя – это не только сумма обязательств, учитываемая с позиций того, какой объем заемных средств предоставлен заемщику, но и рассматриваемая с точки зрения того, как они будут погашаться в будущем с учетом фактических возможностей заемщика. Образно говоря, кредитное бремя определяется не тем, какую тяжесть обязательств лицо может поднять, а тем, какую тяжесть оно сможет нести в дальнейшем. Критерием возможностей заемщика выступают его платежеспособность (кредитоспособность), а кредитное бремя рассчитывается как относительный показатель, получаемый путем соотношения размера кредитного обязательства заемщика и собственных источников заемщика по его погашению. При этом источники погашения кредитного обязательства учитываются по прошлому, но переносятся на будущий период: кредитор исходит из того, что доходы заемщика в перспективе не снизятся.

Совершенно очевидно, что значение кредитного бремени определяется величиной и соотношением входящих в его состав переменных – суммы кредита, источника его погашения, а также ставки ссудного процента. Сознательно воздействуя на их величину, можно достичь желаемого состояния кредитного бремени.

В самом общем случае можно сказать, что кредитное бремя снижается: с ростом объемов источников погашения кредита; с уменьшением суммы кредита; с уменьшением величины процентной ставки; при опережающем росте источников погашения обязательств по сравнению с увеличением суммы предоставляемого кредита; при опережающем росте источников погашения обязательств по сравнению с увеличением ссудного процента. Кредитное бремя возрастает: с увеличением величины процентной ставки; с увеличением суммы кредита; с уменьшением источников погашения обязательств заемщика; при опережающем росте величины ссудного процента по сравнению с увеличением источников погашения обязательств.

В связи с вышеизложенным закономерно возникает вопрос: до каких пределов возможно и целесообразно снижение (увеличение) кредитного бремени?

Любое снижение кредитной нагрузки облегчает бремя заемщиков, повышает их мотивацию к кредитованию, способствует оживлению экономической ситуации в стране, росту объемов производства и потребления, увеличению занятости и уровня жизни населения. Однако снижение кредитного бремени – процесс относительный, который необходимо рассматривать как со стороны заемщиков, так и со стороны банков. Со стороны заемщиков при прочих равных условиях снижение кредитного бремени может быть достигнуто посредством увеличения их собственных источников погашения кредитных обязательств. Со стороны банков оно может быть достигнуто за счет снижения платы за кредит, однако это снижение возможно до определенного предела, ниже которого процесс кредитования прекращает обеспечивать эффективность деятельности банка, поскольку не позволяет ему хотя бы в минимальной степени обеспечивать уплату налогов, покрытие убытков и банковских рисков, а также получение прибыли.

Повышение кредитного бремени также возможно до определенного предела, выше которого начинаются необратимые процессы: снижается заинтересованность в кредитах потенциальных заемщиков, растут объемы просроченных обязательств. Все это способно привести к катастрофическим последствиям как банка – кредитора, поскольку снижает его ликвидность и устойчивость, так и финансово-экономическую систему государства в целом. Возникающая нехватка денежных средств у банков тормозит развитие производства, снижает спрос на сырьевые ресурсы, вызывает кризис доверия у населения, являющегося основным источником ресурсов банков и, соответственно, отток денежных средств из банковской системы.

Таким образом, для обеспечения устойчивости кредитных отношений любое изменение (снижение, увеличение) кредитного бремени должно происходить в определенном интервале. По сути, данный интервал – некий оптимум, в пределах которого должны соблюдаться интересы всех участников кредитных отношений. С одной стороны, величина кредитного бремени должна существенно повышать заинтересованность экономических субъектов в кредитовании, с другой стороны, должна обеспечивать интересы прочих участников кредитных отношений – коммерческих банков и государства и, тем самым, создавать условия для стабильного развития финансово-экономической системы страны.

Современная отечественная система кредитования функционирует, демонстрируя разнонаправленные и противоречивые тенденции. В первую очередь, следует отметить бурный рост кредитования населения на фоне снижения удельного веса кредитов, предоставляемых предприятиям и организациям. Так, если на 01.01.2002 г. доля кредитов населению составила 6,3%, юридическим лицам – 80,22%, то на 01.04.2007 г. – уже 22,9% и 64,8% соответственно. При этом просроченная задолженность юридических лиц за указанный период снизилась с 68,1% до 50,9% от общей суммы просроченной задолженности в стране, а задолженность физических лиц возросла в 10,5 раза (с 4,6% до 48,2%) [1, с. 70; 2, с. 89]. В сложившейся ситуации вопросы кредитного бремени заемщиков и их влияния на устойчивость отечественной финансово-кредитной системы выдвигаются на первый план.

Принципиальная разница в формировании кредитного бремени в предпринимательской сфере и в отношении населения определяется особенностями погашения возникающих обязательств. В общем случае источником погашения кредитного обязательства у физических лиц являются их доходы, у юридических лиц – прибыль.

Реальный денежный доход физических лиц складывается из заработной платы, социальных выплат, доходов от собственности, предпринимательской деятельности и других источников и может фигурировать в расчете кредитного бремени в следующих вариантах: 1) фактические доходы конкретного заемщика, обратившегося в банк за кредитом; 2) статистические данные о размере среднедушевого дохода физического лица, проживающего на территории какого-либо рыночного сегмента, муниципального образования, региона, страны в целом. Соответственно, при этом могут быть рассчитаны два варианта кредитного бремени: фактическое бремя конкретного заемщика или исчисленное на основе статистических данных бремя группы заемщиков – физических лиц, проживающих на данной территории.

В случае определения кредитного бремени конкретного заемщика, непосредственно обратившегося в банк за кредитом, как правило, учитывается чистый доход заемщика, т.е. доход, свободный от различного рода обязательств заемщика (налогов, кредитов, поручительств). При других способах расчета кредитного бремени физических лиц учесть их инди-

видуальные обязательства не представляется возможным. Однако, независимо способа учета дохода физических лиц при расчете кредитного бремени, он должен быть уменьшен на величину прожиточного минимума, поскольку необходимость соблюдения принципа социальной справедливости в данном случае требует учета той части доходов, которую физическое лицо направляет на цели собственного жизнеобеспечения.

Расчет кредитного бремени заемщиков – физических лиц по общероссийским статистическим данным (суммы выданных кредитов в рублях и иностранной валюте, средневзвешенные ставки процентов по кредитам физическим лицам, среднедушевые доходы населения в месяц, прожиточный минимум для трудоспособного населения, а также численность населения за вычетом моложе трудоспособного возраста) на 1 января каждого года за период с 2001 по 2005 гг. показал следующее. Постепенное нарастание кредитного бремени (0,39 в 2001 г., 0,46 в 2002 г., 0,47 в 2003 г.) сменилось его резким скачком в 2004 г. и достигло 0,78. Именно в этом году, по мнению аналитиков розничного кредитного рынка, начался бум потребительского кредитования. В этом же году прирост кредитных обязательств заемщиков – физических лиц превысил в 1,72 раза прирост их доходов (в 2002 г. данное соотношение составило 0,92, в 2003 г. – 0,51). В 2005 г. значение кредитного бремени превысило единицу (т. е. выдаваемые суммы кредитов превысили источник их погашения), а прирост обязательств заемщиков увеличился по сравнению с приростом их доходов уже в 4,22 раза.

Полученные данные отражают наиболее общие тенденции кредитного бремени в России, основываются на официальных статистических данных и могут быть уточнены, исходя из фактического числа заемщиков в стране, регионе и т. д., количества взятых ими кредитов и их доходов при условии, если эти показатели являются объектом статистических наблюдений. Вместе с тем, самые общие расчеты, сделанные автором, позволяют сделать определенные выводы. В отечественной системе розничного кредитования наметилась неблагоприятная тенденция. Происходит нарастание кредитного бремени, сопровождающееся опережающим ростом сумм выдаваемых кредитов над ростом доходов населения. В совокупности с данными о росте невозвратов кредитов выявленная тенденция позволяет предположить, что уже в ближайшей перспективе может наступить кризис неплатежей и потеря устойчивости банковской системой страны. Именно поэтому, с одной стороны, требуется принятие мер по снижению кредитного бремени, с другой стороны, необходимо постоянное отслеживание его динамики. Это позволит контролировать и предотвращать кризисные явления в розничном кредитовании, выявлять ориентиры и формировать вектор их развития, нацеленный на приоритеты социально-экономического развития страны, в т. ч. устойчивость ее кредитно-банковской системы и повышение качества жизни населения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бюллетень банковской статистики. М.: АЭИ «ПРАЙМ-ТАСС», 2003. № 2(105).
2. Бюллетень банковской статистики. М.: «АЭИ «ПРАЙМ-ТАСС», 2007. № 5(168).
3. Макконнел К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. В 2-х т. Т. 2. М.: Республика, 1992.

МАГОМЕДОВА Н.М.

ПЛАНОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА (на примере железнодорожного транспорта)

В настоящее время экономическое регулирование процессов расширенного воспроизводства является основополагающим принципом политики государства, средством стабилизации и восстановления равновесия во всех структурных звеньях управления транспортной системы, в которой рычагами воздействия станут планирование, управление, правовые и за-

конодательные акты, система налогообложения, цены, тарифы в совокупности с порядком их образования и индексации, условиями социального страхования и т.п.

При работе в рыночных условиях хозяйствования следует сохранить и поднять на новый уровень использование методов планомерной координации работы и развития подсистем. Это требование будем рассматривать как один из принципов методологии оценки развития в сфере транспорта [3]. По нашему мнению, многие показатели, которые необходимы для управления, учета и анализа, не должны в явной форме становиться предметом планирования. Поэтому следует отказаться от усиления валовых и средних показателей на перспективу, но большее внимание уделять аналитической работе, обоснованию нормативов, законов и правил хозяйствования. Необходимо изменить соотношение прямых и обратных связей в системе управления. Как известно, экономические методы являются методами непрямого (косвенного) воздействия на объект управления, следовательно, нормируемые и планируемые показатели должны базироваться и на системе социальных интересов работников железнодорожного транспорта.

Необходимо сформулировать и обосновать теоретические основы измерения сбалансированного развития транспорта и его локальных подсистем (станций) соответствующего потоку требований к нему со стороны клиентуры. Отсюда следует принцип численного соизмерения затрат и результатов в сфере транспорта с учетом уровня качества транспортного обслуживания. Это позволит решать вопросы сбалансированности, как в перспективных программах развития региональных транспортных комплексов и их локальных подсистем (станций), так и в текущих условиях, при разработке бизнес-планов и их реализации.

Модельное описание железнодорожной системы станции представляет собой совокупность взаимосвязанных моделей, различающихся аспектом анализа, уровнем агрегирования используемых для описания параметров и характеристик, иерархическими уровнями входящих подсистем. Например, станции можно представить как множественное число аспектов изучения; технологическое описание по циклу от двери до двери; технологическое описание с её декомпозицией на технические подсистемы различных иерархических уровней; организационно-экономический механизм и т.д.

В свою очередь, каждый аспект представляет собой достаточно сложный комплекс моделей. Так, в технологическом описании отражаются технологии, не только связанные с перемещением и обработкой грузов на станции (например, поездной работой, пакетированием), но и технологии по обеспечению перевозочного процесса, в том числе по ремонту пути, подвижного состава. Технологическое описание иерархических уровней содержит, наряду с моделями комплексов постоянных устройств различных иерархических уровней, еще и модели парков подвижного состава, обслуживающих заданную станцию. Использование в методологии моделей организационно-экономического описания правомерно и совершенно необходимо в настоящее время и т.д. Только после проработки экономических взаимоотношений между субъектами перевозочного процесса на правовой основе можно говорить о создании эффективного транспортного комплекса.

Для заданной станции, обладающей на исходный момент свойствами, которые учитывают географические, топографические, климатические и прочие условия и располагающей системой железнодорожного транспорта необходимо найти эффективный на временной период вариант в наилучшей степени удовлетворяющей требованиям такой системы.

В общем случае предполагается, что эффективным вариантом будет тот, который при минимальных затратах на весь жизненный цикл будет удовлетворять потребностям со стороны клиентуры по объемам перевозок: требованиям по качеству транспортного обслуживания, связанным с сохранностью, своевременностью, скоростью доставки и безопасностью перевозок грузов и пассажиров. Кроме того, в эффективном варианте будут отсутствовать негативные последствия влияния на окружающую среду и социально-экономические последствия, осуществляться учет ограниченности ресурсов (финансовых, материально-технических, трудовых и других) и обеспечен заданный (нормативный) уровень прибыльности (рентабельности) от использования новой транспортной системы.

После выбора перспективной технологии для заданной станции решается не менее важная задача, чем приведенная выше, а именно переход оптимальным образом из состояния транспортной системы, определяемой хозяйственным потенциалом эффективное состояние.

При моделировании рыночной экономики особое место в этом классе занимают модели равновесия и экономического роста. Микроэкономические модели описывают экономические процессы на уровне структурных подразделений железнодорожного транспорта (станций), помогая решать стратегические и оперативные вопросы планирования и оптимального управления в рыночных условиях. Важное место среди них занимают оптимизационные модели (задачи распределения ресурсов и финансирования, транспортная задача, максимизация прибыли, оптимальное проектирование).

Необходимость использования метода моделирования на локальном уровне определяется тем, что многие объекты (или проблемы, относящиеся к этим объектам) непосредственно исследовать или вовсе невозможно, или же это исследование требует много времени и средств. С экономической точки зрения, оптимальные решения, полученные с помощью экономико-математического моделирования, обладают следующими основными свойствами: оптимальностью решения в зависимости от целей, поставленных при планировании процесса; оптимальностью решения в зависимости от текущей хозяйственной обстановки станции (иными словами, оптимум всегда конкретен, его нельзя вычислять абстрактно); устойчивостью базиса оптимального плана относительно малых изменений условий; взаимозависимостью решений по всем объектам; рациональностью конкретного мероприятия в зависимости от уровня управления (решение для отдельного объекта-станции).

Возможности использования математических моделей для выбора оптимальных решений зависят от типа оптимизируемых процессов и характера решаемых вопросов. Выделяют три типа многовариантных проблем планирования и управления: объектом для экономико-математического моделирования является полностью структурированные проблемы; частично или слабо структурированные являются объектами для методов системного анализа, сочетающий неформализованные решения специалистов с модельными расчетами по отдельным предметам; неструктурированные проблемы являются объектами для экспертных решений, принимаемых на основе опыта и интуиции специалистов.

Далее для классификации моделей бюджетного планирования используют разные признаки: по целевому назначению используют модели экономического анализа, прогнозирования, управления; по исследуемым экономическим процессам выделяют комплексы моделей производства, потребления, формирования и распределения доходов, трудовых ресурсов, ценообразования, финансовых связей и т.д.

В соответствии с общей классификацией математических моделей они подразделяются на функциональные и структурные, а также включают промежуточные формы (структурно-функциональные). В планировании и управлении применяются дескриптивная или нормативная модель. Дескриптивные модели отвечают на вопрос как это происходит или как это вероятнее всего может дальше развиваться, то есть они, только объясняют наблюдаемые факты или дают вероятный прогноз. Нормативные модели отвечают на вопрос: как это должно быть, то есть предполагают целенаправленную плановую деятельность; по характеру отражения причинно-следственных связей различают модели жёстко-детерминированные и модели; по способам отражения фактора времени экономико-математические модели делятся на статистические и динамические, где в статистических моделях все зависимости относятся к одному моменту или периоду времени, а динамические модели характеризуют изменения экономических процессов на станции во времени.

В зависимости от характера системы ограничений выделяют модели общего вида и специальных видов (транспортные, распределительные задачи), отличающиеся более простой системой ограничений и возможностью благодаря этому использовать более простые методы решения. Таким образом, важное место среди микроэкономических моделей занимают оптимизационные задачи, обязательными элементами экономико-математической модели которых являются переменные параметры транспортного процесса, ограничения задачи и критерии оптимальности [2].

В условиях рыночной неопределенности характеристика устойчивости приобретает исключительно важное значение для оценки деятельности хозяйствующих субъектов. Именно устойчивостью во многом определяется результативность функционирования предприятия, поскольку оно представляет собой сложную экономическую систему, состоящую из множества подсистем (элементов) обладающую рядом характерных для всех сложных систем при-

знаков: целостностью; массовостью; динамичностью; случайностью и неопределенностью в развитии; невозможностью изоляции протекающих в системе явлений и процессов от окружающей среды; активной реакцией на появляющиеся новые факторы; наличием предельных возможностей, определяемых имеющимися ресурсами; способностью к целеобразованию, то есть к формированию целей внутри системы.

Поэтому оценка устойчивости предприятия должна обеспечивать комплектность подхода. Для оценки результатов деятельности предприятия в целом и анализа его сильных и слабых сторон необходимо формирование определенной системы показателей. Такая система показателей должна учитывать причинно-следственные связи, влияющие на состояние общей устойчивости предприятия и его компонентов.

Устойчивость хозяйствующего субъекта проявляется в его способности развиваться в условиях изменяющейся внутренней и внешней среды и определяется многочисленными разнообразными факторами. Исходя из того, что предприятие является одновременно и субъектом, и объектом отношений в экономике, все эти факторы можно объединить в основные группы: внутренние и внешние.

Стратегическое планирование хозяйствующего субъекта транспорта с целью организации устойчивой экономической деятельности должно осуществляться на основе учета как внешних, так и внутренних факторов. В соответствии с этими принципами разработана концепция стратегического планирования станционного комплекса железнодорожного транспорта.

Кроме того, одними из основных экономических проблем стратегического планирования является обеспечение возможности развития предприятия и повышение эффективности его деятельности. При этом многие стратегии четко не обосновывают понятия развития и эффективности, а стратегические планы деятельности предприятия зачастую носят декларативный характер.

Развитие любой системы, в том числе экономической, – это изменение ее параметров, которое приводит: к появлению новых элементов и исчезновению старых; к появлению новых связей; к формированию новых подсистем и т.д. На наш взгляд, говоря о развитии экономической транспортной системы, целесообразно подразумевать только те изменения, которые приводят к улучшению этих параметров, поскольку в противном случае система не развивается, а деградирует.

Под эффективностью экономической системы следует понимать не только показатели рентабельности деятельности хозяйствующего субъекта и отдачи от вложенных ресурсов, представляющих собой соотношение фактически полученного результата и произведенных затрат, но и степень приспособленности системы к достижению поставленных перед ней целей.

Таким показателем может служить устойчивость экономической системы, под которой будем понимать способность сохранять определенные свойства под воздействием возмущений. Для экономической системы возмущения – это негативные влияния внешней и внутренней сред функционирования.

Понятие устойчивости системы тесно связано с понятием адаптации, под которой понимается приспособление системы к реальным условиям и обеспечение её способности эффективно функционировать в постоянно возникающих новых ситуациях. Адаптацию можно рассматривать как степень вовлечения предприятия в формы хозяйствования, установленные типом экономики.

Согласно подходу [1], любая экономическая система, которая вкладывает мало усилий в собственное развитие, оказывается в состоянии низко уровневое равновесия, которое характеризуется тем, что большая часть средств идет на обеспечение минимальных потребностей предприятия. Отдача от функционирования тоже минимальная и стремится к нулю. Очевидно, что такая система в длительном временном периоде не может самостоятельно, без внешней помощи, сохранять свое положение среди аналогичных объектов, она попросту будет вытеснена, а ее место (доля рынка и т. д.) занято или разделено между системами, находящимися в состоянии высокоуровневого равновесия.

Таким образом, развитие хозяйствующего субъекта и эффективность его функционирования обеспечиваются адаптационными процессами. При этом в процессе приспособления

необходимо сохранить целостность системы, поскольку иначе адаптация конкретной экономической системы теряет смысл. Тогда условно ситуации, в которых приходится действовать хозяйствующему субъекту, можно разделить на положительные, нейтральные, негативные. Поэтому формирование механизмов адаптационного управления возможно только при наличии экономического потенциала, соответствующего уровню негативного воздействия на него, что должно учитываться при разработке стратегических планов при решении экономических проблем устойчивого развития хозяйствующего субъекта.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кныш М.И. Стратегическое планирование инвестиционной деятельности. СПб.: Изд. Дом «Бизнес-Пресса», 1998.
2. Филина В.Н. Транспортная стратегия России: основные принципы и приоритеты направления развития инфраструктуры // Проблемы прогнозирования. 2005. № 2.
3. Чарыев Р.Р. О некоторых экономических особенностях транспорта и формировании государственных целевых программ его развития // Транспорт: наука, техника, управление. 2006. № 12.

МАЖИГОВА Л.М., МИСАКОВ В.С., ГООВА Р.Х.

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ПРИНЦИПОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Важнейшими составляющими элементами стратегического управления хозяйствующими субъектами являются первоосновы или принципы его организации, учет которых представляется целесообразным при определении направлений его развития.

Принцип – основное, исходное положение теории, правило деятельности организации в какой-либо сфере или правило поведения личности.

Число принципов управления как показало изучение трудов ведущих ученых, может быть неограниченно. Всякое правило, всякое административное средство, повышающее эффективность стратегического управления занимает свое место в системе принципов.

Чем точнее и обоснованнее выбраны принципы управления экономикой, тем выше вероятность достижения положительных результатов её развития. Поэтому формулирование системы принципов управления является важнейшим условием эффективности стратегического управления. Различные стороны человеческой деятельности в зависимости от их особенностей основываются на специфических, свойственных только им принципах функционирования.

Поскольку стратегическое управление является сравнительно многосложной экономической категорией, то оно также должно основываться на сообразных ему принципах организации. Изучение различных взглядов, отраженных в экономической литературе, показывает на их разнообразие. Например, А.Н. Люшкинов называет такие принципы управления, излагая их в следующей последовательности:

1. Единство направления. У предприятия, действующего в динамичных условиях внешней среды, должны быть единые цели, интересы и принципы управления.
2. Научность. Применение достижений системного и ситуационного подходов, науки о человеческом поведении к управлению и формированию предприятия способствует достижению его целей.
3. Выделение доминанты развития. Необходимы определение перспективы, которая открывается перед предприятием с точки зрения роста прибыли, стабильности и технологии, и выделение на этой основе стратегических зон хозяйствования и стратегических хозяйственных центров.
4. Стратегическая зона хозяйствования (СЗХ) – отдельный сегмент окружения, на который предприятие имеет (или хочет получить) выход.

5. Стратегический хозяйственный центр (СХЦ) – внутриорганизационная единица, отвечающая за выработку стратегических позиций предприятия в одной или нескольких зонах хозяйствования.
6. Экономическая эффективность. При разработке и реализации стратегии предприятия необходимо учитывать имеющиеся ресурсы и обеспечить превышение результатов над затратами в плановом периоде.
7. Подчинение личных интересов общим. Интересы одного работника или группы работников не должны превалировать над интересами предприятия.
8. Правильная пропорция между централизацией и децентрализацией. Соответствующая степень централизации может варьировать в зависимости от конкретных условий. Поэтому возникает проблема определения правильной пропорции между централизацией и децентрализацией, которая обеспечит реализацию целей предприятия, оптимальное использование существующего потенциала и восприимчивость к требованиям внешней среды.
9. Мотивации персонала. Для реализации намеченных планов управляющим необходимо организовать их выполнение, т.е. управлять подчиненными, побуждая их к действиям. Правильная мотивация работников повышает их целеустремленность и эффективность работы всего коллектива, обеспечивает удовлетворение от ее выполнения.
10. Разделение труда. Цель разделения труда – выполнение работы, большей по объему и лучшей по качеству при тех же усилиях. Это достигается путем сокращения числа целей, на которые должны быть направлены внимание и усилия.
11. Текущие программы и бюджеты ориентируют оперативные подразделения организации в их повседневной работе на обеспечение текущей рентабельности, тогда как стратегические программы и бюджеты закладывают основы будущей рентабельности.
12. Корпоративная культура. Это единая система ценностей, норм и правил деятельности, которыми должны руководствоваться все работники предприятия.

Таким образом, в этом случае выделены 12 принципов. Анализ содержательной части каждого из них позволяет иметь такую точку зрения, что не все из перечисленных понятий можно отнести к принципам. Так, четвертый, пятый, одиннадцатый и двенадцатый скорее можно считать особенностями и условиями организации производственно-экономической деятельности.

В.С. Петрухин среди принципов стратегического управления выделяет следующие: 1. Принцип единства политического и хозяйственного руководства – сочетание политической, идеологической, психологической и хозяйственной работы. 2. Принцип демократического централизма – использование централизованного государственного руководства и инициативы на местах. 3. Принцип производственной специализации и территориального построения хозяйственных органов – максимальное приближение органов управления к производству. 4. Принцип единоначалия – это сочетание единоначалия с активным участием коллектива и общественным контролем за деятельностью администрации. 5. Принцип материальной заинтересованности, когда работники и коллективы организаций заинтересовываются в развитии производства материально и морально в соответствии с законом распределения по труду.

К сожалению, критически оценивая приведенные первоосновы управления, В.С. Петрухин не приводит концентрированного укрупненного состава принципов.

Б.А. Райзберг и Р.А. Фатхутдинов принципами стратегического управления считают: 1. Принцип воспроизводства системы жизнеобеспечения. 2. Принцип правовой регламентации управления. 3. Принцип социальной ориентации экономики. 4. Принцип научной обоснованности системы управления. 5. Системный подход к управлению. 6. Принцип ориентации экономики на инновационный путь развития. 7. Принцип сохранения собственных сырьевых ресурсов. 8. Принцип ранжирования объектов управления по их важности. 9. Принцип единства теории и практики управления. 10. Принцип сохранения и развития конкурентных преимуществ объекта управления. 11. Принцип специализации, универсализации и централизации управления. 12. Принцип организованности управленческих процессов. 13. Принцип рационального сочетания форм управления. 14. Принцип сопоставимости вариантов управленческих решений при их выборе.

Однако, несмотря на авторитетность и широкое и общественное признание ученых, вряд ли можно использовать перечисленные принципы при формировании стратегического управления, так как многие из них являются условиями эффективного управления, например, сопоставимость вариантов управленческих решений при их выборе и другие.

Изучение труда, подготовленного В.И. Кноррингом, свидетельствует о том, что им определено 12 первооснов управления: принцип объективности и универсальности; принцип правовой защищенности управленческого решения; принцип оптимизации и управления; принцип делегирования полномочий; принцип соответствия; принцип автоматического замещения отсутствующего; принцип первого руководителя; принцип одноразового ввода информации; принцип новых задач; принцип повышения квалификации и др.

Этот ряд принципов также имеет отдельные недостатки в части их дублирования. Так, например, принцип делегирования полномочий и принцип автоматического замещения отсутствующего мог бы быть объединен в один, поскольку делегирование прав позволяет осуществлять в нужном случае и замещение.

Некоторые авторы, соглашаясь с А. Файолем, выдвигают свой свод принципов, ссылаясь на то, что хотя по прошествии большого периода времени они претерпели некоторое изменение, но в целом они верны. По их мнению, любое правило может стать принципом, т.е. изменением условий изменяются и принципы управления.

В этом своде рассматриваются следующие принципы: разделение труда; власть; дисциплина; единство распорядительства (командования); единство руководства; подчинение частных интересов общественным; вознаграждение; централизация; иерархия; порядок; справедливость; постоянство состава и персонала; инициатива; единение персонала.

Эти и другие системы принципов управления, предложенные и обоснованные учеными в различные периоды времени, являются важной теоретической основой выбора и систематизации первооснов при формировании стратегического управления.

Проведенный анализ взглядов и точек зрения позволил сделать собственные выводы по данному вопросу исследования. В рамках этого предложены следующие принципы:

Законодательно-правовое регулирование должно основываться на полном соблюдении международных и государственных нормативных актов, регламентирующих различные процессы по всех сферах экономики, снижение субъективизма в управлении.

Непрерывность разработки стратегии управления, охватывающий по следующие периоды и исключаяющий прошедший этап развития. При этом срок, на который разрабатывается стратегия управления, должен оставаться одинаковым.

Принцип целенаправленность стратегии управления, предусматривающий реализацию главной цели – развитие предприятия.

В управлении проблема цели является центральной, она определяет и регулирует действия и является основным законом, сложным алгоритмом поведения, подчиняющим себе все стороны управляющего воздействия. Функционирование любой системы, включая и человеческую деятельность, будет эффективной, если в причинно-следственную связь между элементами ее структуры будет включена в качестве важнейшего звена обоснованная, соответствующая условиям и возможностям, четко сформулированная цель.

Обновляемость стратегии с целью решения новых задач на каждый временной период и адаптивность ее к требованиям рыночной среды, использование современных, социально ориентированных форм и методов управления.

Социальная направленность стратегического управления, предусматривающая социальную защищенность, обеспеченность и эффективное использование знаний и опыта персонала фирмы. Конечной целью функционирования и развития экономики должно быть повышение благосостояния населения и качества жизни, гармоничное развитие личности, раскрытие человеческих возможностей.

Системность стратегического управления предусматривает использование системного подхода, который предполагает рассмотрение любого экономического объекта как системы, совокупности взаимосвязанных элементов, имеющей связь с внешней средой. Этот подход дает возможность учесть все необходимые взаимосвязи и взаимодействия в системах управления, позволяет при постановке целей всесторонне взвешивать факторы и направлять механизмы управления на достижение глобальных приоритетных целей.

Оптимальность управления, предполагающая экономное расходование всех ресурсов, принятие быстрых эффективных управленческих решений, упорядоченность взаимоотношений, исключение дублирования функций, конфликтных ситуаций и противоречий. Оптимизация управления позволяет совершенствовать структуру управляемого объекта и повышает его функциональные возможности, обеспечивает устранение внутрисистемных негативных процессов, улучшает функционирование и результативность управляемой системы.

Принцип делегирования полномочий и равномерного их распределения состоит в передаче руководителем части возложенных на него полномочий, прав и ответственности своим компетентным сотрудникам. Главная практическая ценность принципа состоит в том, что руководитель освобождает свое время от менее сложных повседневных дел, рутинных операций и может сконцентрировать свои усилия на решении задач более сложного управленческого уровня. Это обеспечивает соблюдение нормы управляемости, повышение квалификации сотрудников, способствует мотивации их труда, проявлению инициативы и самостоятельности.

Соответствие уровня знаний и сложности выполняемых работ позволяет устанавливать сбалансированность знаний, навыков, умений, возможностей и интересов работников.

Выполняемая работа должна соответствовать интеллектуальным и физическим возможностям исполнителя. Принцип соответствия необходимо применять каждому руководителю при подборе и расстановке управленческих кадров и, в первую очередь, при оценке своих собственных возможностей, своего соответствия выполняемой работе. Четко применять принцип соответствия рекомендовал еще великий древнегреческий философ Сократ. Он учил, что главная задача и основное свидетельство искусства любого общественного деятеля – умение дать человеку работу по его способностям и добиться выполнения порученного задания.

Принцип «переподготовки и постоянное обновление знаний» – определять соответствие работника занимаемой должности является одной из самых сложных творческих задач. Необходим опыт и умение отделить профессиональные деловые качества от внешней формы. Если человеку с хорошим образованием поручить выполнять рутинную канцелярскую работу, то значительная часть его знаний пропадет без пользы, а сам сотрудник будет стараться сменить место работы ради более интересной должности. Поэтому важно вовремя поддержать робкого, помочь ему или умерить непомерные амбиции излишне самоуверенного.

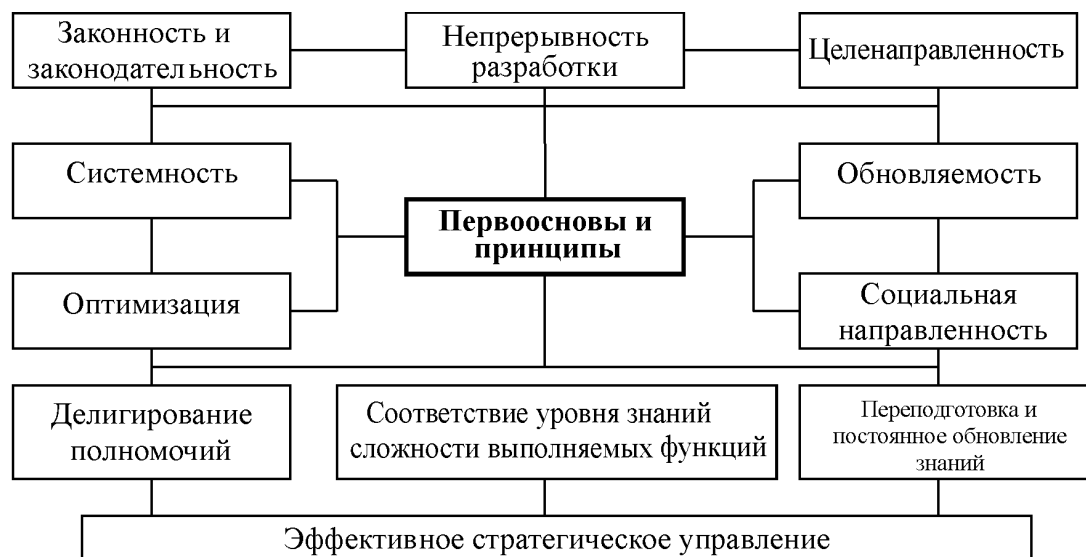


Рис. 1. Научные принципы эффективного стратегического управления.

Обязательность переподготовки и постоянного обновления знаний персонала, обеспечивающая реализацию стратегических задач с минимальными потерями. Характерной чертой любого общества, стремящегося к процветанию, является повышенное внимание к системе образования – от начального до повышения квалификации дипломированных специалистов. Этот принцип управления настоятельно требует обязательного повышения квалификации всех сотрудников, занятых на предприятиях, независимо от занимаемой должности. Рыночная экономика современной России предъявляет серьезные требования к повышению квалификации руководителей предприятий. В первую очередь это относится к тем, кто при-

нимает стратегические управленческие решения, кто несет ответственность за развитие предприятия, за постоянное обновление продукции и реализацию новых технологических и организационных решений. Однако многочисленные исследования показывают, что после окончания вуза ежегодно теряется в среднем около 20% знаний, научно-технический прогресс обрекает большинство специалистов на отставание по основным направлениям своих профессиональных знаний. Поэтому рекомендуется повышать свои знания специалистам всех уровней иерархии.

Возможны и другие более дифференцированные первоосновы стратегического управления, однако перечисленные и приведенные во взаимосвязи на рис. 1 очевидно являются общими для предприятий, фирм, кампаний, различных видов и организационно-правовых форм.

МАКСИМОВ Р.С.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЗЕРНОВОГО РЫНКА РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИ ВСТУПЛЕНИИ В ВТО

Рыночные преобразования в аграрной сфере экономики негативно отразились на развитии зернового производства и рынка зерна, что проявилось в значительном сокращении посевных площадей, снижении урожайности и валового сбора зерновых культур, ухудшении качества, снижении показателей экономической эффективности производства зерна, стихийности формирования зернового рынка и резких колебаниях цен на зерно и хлебопродукты.

Проблемы российского агропромышленного производства и низкая конкурентоспособность продукции отечественных производителей зерна обусловлены действием многих факторов экономического развития. Во-первых, в области государственного регулирования очевидна неспособность государства осуществлять финансовую поддержку сельскохозяйственных производителей: их потребности систематически недофинансировались или подвергались секвестированию. Если в России на 1 га сельскохозяйственных угодий приходится 1 долл. дотаций, то в Канаде (сопоставимой с Россией по климатическим условиям) соответствующий показатель в 100 раз выше.

Во-вторых, серьезным препятствием для повышения конкурентоспособности зерна является диспаритет цен на промышленные товары и сельскохозяйственную продукцию.

В-третьих, существенное негативное влияние оказывают степень обеспеченности качественными факторами производства и слабое взаимодействие сельскохозяйственного производства с отраслями промышленности и сферы услуг. Улучшение технической оснащенности АПК и развитие инфраструктуры в сельском хозяйстве являются основой повышения конкурентоспособности зерна.

В-четвертых, влияние внешнеторгового режима России на процесс ее присоединения к ВТО. Прежде всего, это касается сложной процедуры оценки импортных товаров, а также «регионализации некоторых мер [экономической] политики, таких как бюджетная поддержка, налогообложение и региональный контроль товаропотоков сельскохозяйственной продукции, что в целом может вступать в конфликт с федеральной политикой, и в связи с чем членом ВТО беспокоит, будет ли политика на уровне регионов соответствовать торговым соглашениям, [достигнутым] в ходе переговоров с федеральным правительством» [3].

Внешнеэкономическая либерализация способна преодолеть указанные негативные факторы в области конкурентоспособности. Выбор адекватных методов и инструментов государственного регулирования зернового рынка обусловлен подготовкой к процессу присоединения к Всемирной торговой организации. Развитие переговорного процесса затруднено в силу причин, вызванных отсутствием в России стратегии развития рынка сельскохозяйственной продукции. Параллельно с процессом присоединения к ВТО происходит интеграция нашей страны со странами СНГ, в перспективе позволяющая наладить кооперационные производственные взаимосвязи в сельском хозяйстве на качественно новом уровне.

Основные преимущества от присоединения России к ВТО: в среднесрочной перспективе – реструктуризация российских предприятий АПК способна обеспечить удовлетворение растущего спроса внутри страны; в долгосрочной перспективе – интенсификация развития смежных отраслей агропромышленного производства позволит укрепить его экспортный потенциал.

Но в тоже время нельзя абстрагироваться и от угроз, которые порождает внешнеторговая либерализация российской экономики. Прежде всего, следует выделить проблемы взаимодействия российского АПК со смежными отраслями, которые неминуемо возникнут при сокращении объемов государственной поддержки сельского хозяйства (поставки горюче-смазочных материалов, удобрений и т.д.) под давлением ВТО, а так же возможное отставание создания новых форм взаимодействия сельского хозяйства и других отраслей.

Усиление конкурентоспособности сельскохозяйственного производства требует эффективной государственной политики, которая учитывала бы и нивелировала негативные последствия чрезмерной либерализации. Начало процессу многосторонней либерализации в сельском хозяйстве было положено Уругвайским раундом торговых переговоров, на котором было принято Соглашение по сельскому хозяйству

В рамках тенденции к либерализации сельскохозяйственного сектора в мировой экономике государственная поддержка в ряде развитых стран остается достаточно высокой и на этом фоне продолжается процесс укрупнения сельскохозяйственных предприятий, которые все больше вытесняют менее эффективные с технологической точки зрения малые фермерские хозяйства. В ЕС финансирование сельского хозяйства является крупнейшей статьёй расходов бюджета, которая составляет почти 40 млрд. долл. в год. В связи с расширением ЕС, а также продолжением торговых переговоров в ВТО обсуждаются меры по сокращению доли прямых субсидий в рамках расходов на развитие АПК [3].

В США Сенат принял законопроект о предоставлении около 180 млрд. долл. американским фермерам и течение 10 лет, начиная с 2002 года. Это эквивалентно среднегодовому росту субсидий на 5,5 млрд. долл. по сравнению с предыдущим законом о финансовой поддержке фермеров США [1, с. 55].

Зарубежный опыт аграрной реформы свидетельствует о том, что воздействие внешнеторговой либерализации на динамику сельскохозяйственного производства зависит от начальных условий (в первую очередь – от степени государственной поддержки аграрного сектора), а также от проводимой экономической политики (от степени открытости аграрного сектора иностранной конкуренции). Первый фактор влияет на масштаб искажений в функционировании отрасли, вызванных государственным вмешательством, второй – на степень и скорость коррекции данных искажений. Вместе они определяют ценовую адаптацию экономики к новым условиям, при этом, чем выше в стране уровень субсидирования сельскохозяйственного сектора, тем более неблагоприятной будет динамика цен на сельскохозяйственную продукцию по сравнению с ценами на другие товары после внешнеторговой либерализации. В свою очередь, направленность и темпы роста цен на зерно обуславливают динамику его производства (коэффициент корреляции между этими двумя показателями составляет 70%).

Для России как нетто-импортера сельскохозяйственной продукции реализация положений Уругвайского раунда может иметь негативные последствия: во-первых, снижение субсидирования экспорта из ряда развитых стран, вызванное повышением цен на продовольствие; во-вторых, понижение преференциальной маржи, которую имеет Россия в торговле с развитыми странами (в частности, благодаря преференциальному режиму GSP со стороны США для российских экспортеров), инициированное уменьшением тарифных барьеров; в-третьих, понижение уровня занятости в смежных отраслях (например, в секторе сельскохозяйственного машиностроения) за счет изменения доли отечественных производителей продовольствия на внутреннем рынке. Помимо этого, возможности поддержки сельскохозяйственных производителей в России будут значительно ограничены, в первую очередь в тех областях (поставки ГСМ, списание долгов), где государственное вмешательство было значительным.

Наряду с негативными последствиями необходимо отметить и позитивные перспективы вступления России в ВТО для развития рынка зерна: усиление экспортного потенциала отрасли и выпуск более конкурентоспособной продукции. Опыт либерализации зарубежных стран свидетельствует о притоке иностранных инвестиций в отрасль, что благоприятно влия-

ет на совершенствование технологий и эффективность сельскохозяйственного производства в целом и зерна, в частности.

По мнению экспертов ОЭСР, «сравнительные преимущества в агропродовольственной международной специализации обусловят статус России как нетто-импортера продовольствия и сельскохозяйственной продукции еще на протяжении некоторого времени» [4, с. 28–29].

За последние годы в России был собран значительный урожай зерна, что позволило рассчитывать на расширение экспорта, тем более что в ЕС наметилось значительное снижение импортных пошлин на зерно. Фактически объем экспорта зерна возрос в несколько раз, но данный показатель мог быть выше в несколько раз, если бы Россия не испытывала значительных проблем экспорта сельскохозяйственной продукции. Возможности расширения экспорта не были использованы в полной мере, в то время как Украина в несколько десятков раз увеличила свой экспорт пшеницы за рубеж по сравнению с 2000 г.

Среди основных проблем расширения экспорта российского зерна за рубеж следует выделить неразвитость инфраструктуры и вспомогательных отраслей, прежде всего, недостаток современных портовых терминалов и элеваторов, высокие тарифы на железнодорожные перевозки. В России остается высокая зависимость экспорта от единственного порта в Новороссийске, экспорт российского зерна из украинских или балтийских портов оказывается менее рентабельным за счет транспортных издержек. По оценкам экспертов, для экспорта зерна России необходим доступ как минимум к четырем портам, сопоставимым с Новороссийском. На элеваторах в Новороссийске можно хранить 90000 т зерна, что в несколько раз меньше российских потребностей [2].

В целях увеличения экспорта зерна необходимо, в первую очередь, обеспечить поддержку внутренних цен и доходов сельхозпроизводителей, что повысит мотивацию к расширению производства зерна без значительных бюджетных расходов. Кроме того, следует реализовать следующие меры:

1. Снизить уровень политических рисков и повысить прозрачность деятельности государства. Исходной позицией для развития зернового экспорта должно стать однозначное, не допускающее различных трактовок официальное заявление о том, что государство считает экспорт зерна приоритетным и отказывается от любых форм его ограничения, за исключением случаев реального риска дестабилизации внутреннего продовольственного потребления зерна (исключительно по объемным, а не по ценовым показателям). Причем должны быть объявлены критерии и механизм принятия таких решений.

2. Препятствовать практике неформального регулирования экспорта и рыночного оборота зерна в отдельных регионах, которая систематически проявляется в виде запретов на вывоз и требований о сборе различных не предусмотренных действующими федеральными нормативными правовыми актами разрешений и справок.

3. Повысить информационную прозрачность позиции государства в вопросах производства, потребления и регулирования рынка зерна. В частности, необходимо обратить внимание на то, что официальная оперативная информация о ходе посевных и уборочных работ, сведения о качестве зерна нового урожая, прогнозах потребления и т.п. не размещаются на сайте Минсельхоза России.

4. Устранить технические барьеры. Существующая система контроля основана на том, что экспортеру необходимо предоставить один сертификат, но чтобы получить следующий для отправки каждой товарной партии приходится объезжать не менее 8 инстанций (значительная часть из них подведомственна Минсельхозу России), находящихся, как правило, на значительном расстоянии друг от друга. Определенным барьером является оформление ветеринарного разрешения, которое должно выдаваться только одним органом – региональным управлением ветеринарии по месту происхождения товара, и не подлежать дополнительному контролю, а срок его выдачи должен быть уменьшен с 30 до 1-2 дней.

В долгосрочной перспективе после проведения внешнеэкономической либерализации, по мнению экспертов ОЭСР, Россия, благодаря преодолению ряда структурных недостатков (межрегиональных барьеров, высоких транспортных и транзакционных издержек), может полнее реализовать имеющийся потенциал в экспорте зерновых. В этом случае в открытии рынков сельскохозяйственной продукции будут заинтересованы не только российские пот-

ребители, но и производители. Это возможно лишь при планомерной либерализации сельскохозяйственного сектора, а также обслуживающих отраслей в промышленности и сфере услуг.

ЛИТЕРАТУРА

1. Демьяненко В. Сельское хозяйство России и США // Мировая экономика и международные отношения. 2004. № 8.
2. Ливенцев Н. Актуальные проблемы присоединения России к ВТО. М.: Экономика, 2002.
3. Основы торговой политики и правила ВТО. М.: Международные отношения, 2005.
4. ОЭСР. Обзор сельскохозяйственной политики. Российская Федерация. Париж: Изд-во ЦИСН, 1998.

МАЛАХОВ С.О.

НОВЫЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННОГО БАНКА: ИНФОРМАЦИОННАЯ И ИННОВАЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩИЕ

Активная интеграция российской экономики и ее финансовой системы в мировое экономическое и информационное пространство требуют от современных банков скорейшей адаптации к новым условиям ведения бизнеса, что объективно означает использование в процессе взаимодействия с клиентами (особенно территориально удаленными) инновационных управленческих технологий, основанных на широкомасштабном использовании самых передовых инфокоммуникационных систем.

Высокий динамизм развития банковских информационных технологий, сравнимый, возможно, только с отраслью связи (в частности, сотовой), в сочетании с общим благоприятным макроэкономическим фоном (означающем, в том числе, рост благосостояния потенциальных и реальных клиентов) стимулирует российские банки направлять значительные ресурсы (как финансовые, так и кадровые) на внедрение и использование новых средств поддержки принятия управленческих решений в существенно диверсифицированной (и продолжающей активно расширяться) среде предоставляемых ими услуг. В этой связи рыночно ориентированная модель устойчивого развития финансово-кредитных институтов предполагает активную адаптацию применяемых ими информационных технологий к внешней среде функционирования и к специфике данных структур, с одной стороны, а также их интеграцию в единое информационное пространство, с другой.

Об этом же свидетельствует глобализация финансовой сферы, которая стала важным фактором для формирования инновационной модели развития российских банков. На российскую банковскую систему через национальных финансовых операторов воздействуют глобальные финансовые игроки, усиливая конкуренцию организационно-экономических и информационных инструментов позиционирования каждого конкретного банка на финансово-кредитном рынке, а также на рынке информационных и финансовых банковских технологий. Иными словами, в современных условиях конкурентоспособность финансово-кредитных институтов все в большей степени зависит от новых информационных технологий и инноваций.

Уже накопленный опыт реформирования российской банковской системы свидетельствует о том, что такая масштабная интервенция в их деятельность, наряду с организационно-финансовыми технологиями, новых инфокоммуникационных технологий, естественно, предполагает крупномасштабное инвестирование данных процессов. В то же время, поскольку данное обстоятельство в существенной степени определяет эффективность взаимодействия банков с другими участниками кредитно-финансовых отношений (в том числе территориально удаленных клиентов), необходимо формирование нового подхода к исследованию механизма интеграции информационных технологий в процесс указанного взаимодействия.

Представляется целесообразным, в условиях российских макроэкономических детерминант, в качестве одного из вариантов информационного взаимодействия участников кредитно-финансовых процессов рассматривать информационную систему Internet-банкинга, которая уже доказала свою эффективность в ведущих мировых финансово-кредитных структурах, тогда как в России такие технологии еще только начинают складываться, выявляя тенденции и противоречия на стадии технологического роста информационной вооруженности банковских структур.

Как было отмечено выше, отличительной чертой глобализации финансовой сферы является взаимозависимое развитие двух процессов – глобализации рынков (капитала, трудовых ресурсов, финансовых продуктов и др.) и информатизации. Глобализация представила новые возможности для развития сферы финансовых, информационных и коммуникационных услуг, реализованных экономическими субъектами и изменивших конкурентную среду рынков.

В финансовом секторе экономики большинство операций включают в себя услуги по аккумуляции, инвестированию и переводу денежных средств, осуществлению инвестиций. Финансовые рынки в новых условиях претерпели глубокие технологические изменения в результате использования электронного трансфера финансовых инструментов, разработки производных продуктов и методов финансового инжиниринга.

Формирование стратегии развития финансово-кредитных операторов в глобальной экономике основано на управлении созданием и функционированием филиальных сетей, которые с наращиванием информационного, организационно-финансового капитала банков трансформируются в транснациональные, обеспечивая финансовому оператору новую траекторию роста. Такие организационно-экономические формы и методы регулирования развития информационно-сетевых технологий предусматривают обязательное введение в них инновационной составляющей для обеспечения стратегии роста за счет клиентоориентированных и реинжиниринговых технологий. Исключение, благодаря этому, “географической составляющей” и временного фактора имеет большое значение для финансовых посредников: это позволяет повысить качество обслуживания клиентов и закрепить клиентскую базу – сохранить за собой клиентов, которые меняют место жительства [1].

Кроме того, финансовые услуги идеально подходят для предоставления их в “удаленном режиме”, поскольку не требуют физического присутствия поставщика услуг и не сопровождаются перемещением материальных активов. Теоретически существующие банки и другие финансовые институты даже могут отказаться от создания филиалов, обслуживающих клиентов в различных регионах: все функции филиала будут осуществляться через Интернет в удаленном режиме. Иными словами, Интернет дает возможность создания полнофункциональных “виртуальных” филиалов, которые будут осуществлять офисное обслуживание клиентов. Таким образом, использование Интернет для предоставления услуг можно рассматривать как альтернативу филиальной сети банков и других финансовых учреждений. При этом открытие “виртуального” филиала не требует больших капиталовложений, а его использование сокращает операционные издержки – это происходит за счет снижения накладных расходов на управление филиалом и за счет экономии на оплате труда.

Осуществление бизнеса через Интернет автоматически выводит любую компанию на международный рынок, поскольку в сети отсутствуют географические ограничения. Это расширяет рынок потенциальных клиентов для банков, поскольку высокое быстродействие компьютеров и сетевых взаимодействий позволяет осуществлять обслуживание клиентов в режиме “онлайн”. Это означает, что современные информационные системы обеспечивают интерактивное (диалоговое) взаимодействие с клиентом, а услуги могут предоставляться в реальном масштабе времени. (Для Российских банков “реальный масштаб времени” пока означает проведение операций “день в день”). Интерактивность взаимодействия с клиентами и оперативность выполнения операций повышают качество предлагаемых услуг, что также способствует закреплению клиентской базы.

Использование Интернет для оказания услуг приводит к усилению конкуренции: конкурентами крупных банков и финансовых институтов, преимущества которых построены на широкой филиальной сети, выступают мелкие финансовые посредники – как банки, так и не банки. Следствием усиления конкуренции является снижение доходов от комиссионных за проведение операций. Проведение операций в режиме реального времени сокращает процентный доход банков и т.п.

Для осуществления электронных платежей были разработаны специальные способы: домашний и корпоративный банкинг, предполагающие подключение к операционной системе банка по телефонным линиям связи и известные в России как системы «клиент-банк», специализированные вычислительные сети с дополнительными функциями и услугами. Довольно быстро электронные каналы стали использоваться не только для проведения платежных операций, но и для предоставления других услуг банка, т.е. как каналы дистрибуции. В области кредитования (в том числе такого активно развивающегося, как ипотечное) услуги интернет-банкинга в настоящее время чаще всего ограничиваются заполнением и отсылкой заявки на получение ссуды, поскольку в «удаленном режиме» сложно проводить оценку заемщика.

Развитие программного обеспечения привело к тому, что большая часть операций, связанных с обслуживанием клиентов, может быть автоматизирована. В частности, до 80% всех банковских операций человек может сделать, сидя за компьютером.

Сочетание «продвинутых» программных приложений, автоматизирующих обслуживание клиентов, и сети Интернет позволяет предоставлять услуги в «удаленном режиме». Последнее означает, что клиенты обслуживаются в любом месте, где есть компьютер, мобильный телефон или иное устройство, подключенное к сети Интернет. Роль офисного работника при этом выполняет компьютерная программа, а клиент фактически занимает самообслуживанием. При этом клиенты могут получать услуги 24 часа в сутки - поскольку все операции по обслуживанию автоматизированы, и из любой точки мира, где есть связь, поскольку Интернет – глобальная сеть.

В контексте очевидных преимуществ интеграции современных инфокоммуникационных технологий в управление деятельностью банков актуализируется проблема формирования адаптивной организационно-экономической структуры взаимодействия всех участников финансово-кредитных отношений. В соответствии с передовым мировым опытом, новая финансовая система в глобальной экономике основана на стратегических альянсах и сотрудничестве, которые функционируют как своего рода «товарные цепочки», ориентированные одновременно и на производителей, и на потребителей. При этом принципиальным отличием подобного рода альянсов является территориальная рассредоточенность участников процесса взаимодействия (например, в границах отдельного региона или за его пределами). Гарантом успеха управленческой стратегии в такого типа сетевой структуре является позиционирование ведущего банка внутри сети таким образом, чтобы получить конкурентное преимущество в границах территориальной локализации, например путем такого, доказавшего свою эффективность в мировой практике способа организации взаимодействия участников кредитно-финансовых отношений, как создание банковского электронного консорциума [2] – специального способа перенесения экономической активности в Интернет-пространство. К настоящему времени в России сформировались несколько моделей виртуального банковского бизнеса: электронное подразделение традиционного банка, дополняющее сеть филиалов и телефонных центров; электронный банк, учрежденный традиционным банком в виде самостоятельного юридического лица со своей торговой маркой (в Германии такие банки называются директ-банками); виртуальный банк; агрегатор электронного финансового супермаркета (банк, осуществляющий электронные продажи как своих, так и предлагаемых другими финансовыми институтами услуг).

Появление такого феномена в банковской сфере, как виртуальная корпорация, которая представляет собой объединение ресурсов различного типа – финансового, технологического, человеческого электронным способом в интересах выполнения сложных уникальных инвестиционных проектов, создания инновационной продукции мирового уровня и максимально полного удовлетворения требований заказчиков, существенно повысило российский и мировой рейтинг банков-участников.

Для электронного обеспечения координации всех участников корпорации, повышения эффективности работы проектной команды необходимо временное соглашение об информационной кооперации. При этом необходимым условием построения такого взаимодействия, базирующегося на использовании современных информационных технологий всеми участниками сделки, является «общность интересов» всех субъектов инвестиционного процесса, предполагающая, что они должны простирается в едином направлении изменения внешней или внутренней среды проекта [1]. В рамках такого рода виртуальной корпорации могут электронным способом объединяться инвестиционные институты, предприятия раз-

ных стран, отраслей и форм собственности, а также государственные органы власти путем совместного скоординированного выполнения функций и построения распределенной сети бизнес-процессов.

Виртуальная корпорация должна создаваться путем соответствующего отбора необходимых для реализации инвестиционного проекта кадровых, организационно-методических, финансовых и технологических ресурсов различных участников кредитно-финансовых отношений и их компьютерной интеграции, приводящей к формированию гибкой, динамичной организационной структуры, наиболее приспособленной для успешной реализации проекта.

При этом целесообразным видится организация управления взаимодействием различных участников на основе построения единого информационного поля, которое должно формироваться на основе интеграции информационных систем и технологий отдельных субъектов взаимодействия с целью образования адекватной и действенной системы информационных потоков. Данная форма организации взаимодействия, направленная на создание «коллективного интеллекта» посредством интеграции современных инфокоммуникационных и интеллектуальных (экспертных систем, систем поддержки принятия решений и т.д.) технологий, призвана обеспечить быстроту реакции отдельных участников виртуальной корпорации, что, в конечном итоге, будет способствовать повышению эффективности ее функционирования. Кроме того, участники электронного объединения могут постоянно перестраивать конфигурацию и архитектуру бизнес-процессов с целью достижения и сохранения максимальной эффективности в условиях динамичных изменений внешней среды.

Создание электронной корпорации управления взаимодействием участников кредитно-финансовой деятельности, таким образом, можно рассматривать как форму эффективной совместной деятельности различных субъектов на значительном расстоянии на основе использования новых стандартов (сетевые технологии коммуникации – локальные, региональные, корпоративные и глобальная сети; технологии и системы управления знаниями; технологии поддержки жизненных циклов (CALS-технологии)).

Это объясняется тем, что электронная корпорация предполагает интеграцию, с одной стороны информационных потоков различных субъектов кредитно-финансового процесса посредством создания информационной среды, т.е. отдельные модули существующих на субъектах-участниках корпоративных информационных систем и функциональных информационных технологий объединяются с использованием технологий телекоммуникационных сетей в единый информационный центр. При создании электронной корпорации в банковской сфере, таким образом, возможно решение следующих основных задач: предоставление эффективного доступа всех участников к необходимым информационным ресурсам; переход к эффективным формам внедрения информационных технологий отдельными участниками и дальнейшая их унификация; повышение квалификации сотрудников банков и иных участников проекта.

Таким образом, полномасштабное использование современных информационных технологий в управлении взаимодействием участников кредитно-финансовой деятельности способно оказать синергетический эффект, который состоит не только в успешности реализации конкретного общего проекта, но и обеспечении развития потенциала каждого отдельного участника такого рода объединения (банковских структур, предприятий, физических лиц, государственных органов власти), то есть иметь значимые социально-экономические последствия в границах определенной территории.

ЛИТЕРАТУРА

1. Тушунов Д. Кредитная активность российских предприятий // Вопросы экономики. 2003. № 7.
2. Корнеев С., Щипанов Е. Управление инвестициями в инновационном обновлении и развитии реального сектора экономики. Ростов-н/Д: Изд-во АПСН СКНЦ ВШ, 2005.
4. ИТ в банках и страховых компаниях в 2004 году // Официальный сайт консалтинговой компании Cnews // <http://www.cnews.com/>
5. Electronic money system security objectives. Frankfurt am Main: European Central Bank, 2003, May.
5. Survey of developments in electronic money and Internet and mobile payments. Basel: Committee on Payment and Settlement Systems. Bank for International Settlements, 2004, March.

МАМАЕВ Э.А., ТАРАЕВ Э.Л., ФИЛАТОВ И.Н.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ТРАНСПОРТЕ

Логистические технологии товародвижения в нашей стране имеют три этапа развития: период плановой экономики (советский период); 90-е годы – период полномасштабной децентрализации и спада экономики России, включая и логистических технологий; после 2000 года – современный период становления логистических технологий товародвижения.

В период плановой экономики, хотя практически не использовался термин логистика в определении соответствующих транспортно-экономических процессов, существовала правовая и политическая основа для реализации в совершенной форме механизмов логистики товародвижения. Преимущества плановой экономики узрели многие транснациональные корпорации и промышленные гиганты – технологии производства «КАНБАН» или «Точно в срок (JIT)», по сути, плановые системы организации производства в «капиталистическом хозяйстве».

В 90-е годы российская экономика переживала тяжелые времена, одной из причин которых явилась полное разрушение производственно-экономических связей, потеря сырьевых источников и сбытовых центров продукции предприятий. Ощутимый удар получила и транспортная система страны, которая, при анализе статистики в настоящее время обращается на 1989 или 1990 годы как базовые (стабильные) годы для объемов транспортной работы. В этот период появляются логистические технологии в виде «посредников» товарообмена во всех отраслях экономики. Для национальной экономики этот период можно охарактеризовать полной или частичной потерей некоторых видов (сегментов) транспортных услуг.

На рубеже веков вместе с национальной экономикой появляются положительные тенденции в логистических технологиях и в транспортной системе России. Главным для этого периода развития можно считать осознание связующей роли транспорта в развитии экономики, переход к полномасштабному реформированию транспортной системы.

В настоящее время ни один стратегический документ по социально-экономическому развитию не обходится без упоминания и определения роли логистических технологий в перемещении населения и грузов.

Экономика логистических систем складывается из затрат (издержек) организации товародвижения в цепях поставок [1, 9], где значимый вес имеют транспортные расходы. Большой износ основных фондов железнодорожного транспорта в настоящее время является одним из негативных моментов для транспортной системы страны, ибо безопасность и надежность доставки грузов непосредственно зависит от их состояния [2–4].

Обратимся к стратегическим программам развития транспортных систем развитых стран и России. Не претендуя на полноту, основные приоритеты их развития приведены ниже:

РОССИЯ	ЕВРОСОЮЗ	США
- развитие опорной транспортной сети; - увеличение транзитного потенциала; - ликвидация отставания развития дорожной сети от автомобилизации; - повышение качества перевозок; - повышение безопасности на транспорте и др.	- пропорциональное развитие видов транспорта; - повышение безопасности перевозок; - развитие экологических видов перевозок; - интеграция пассажирского транспорта с городским; - развитие механизмов международной транспортной политики и др.	- обеспечение безопасности на транспорте; - обеспечение мобильности; - стимулирование экономического роста страны; - обеспечение защиты социальной и природной среды транспортной системы; - обеспечение национальной безопасности

Как видно из анализа, транспортные системы развитых стран имеют проблемы связанные с экологией и безопасностью, которые вынесены в приоритеты развития. В тоже время транспортная сеть России требует доведения уровня развития до международных, которые должны определять место России в трансконтинентальном транзите.

На современном этапе транспортная система «отчитывается» объемом роста перевозок, который, несомненно, имеет большое значение. Но для интеграции в международную транспортную систему существуют другие показатели – показатели качества. Качество и конкурентоспособность «популярные» и «приевшиеся» экономические категории для транспорта имеют вполне конкретные измеримые значения. Для оценки качества, накануне вступления в ВТО, следует оценивать работу транспортной системы сопоставляя с развитыми странами показатели, т.е. по: цене организации товародвижения; сроку доставки груза; надежности; транспортной доступности; комплексности услуг; экологичности; стабильности тарифной и экономической политики и другим показателям.

Международная практика оценки макроэкономических систем в том числе и транспортной отрасли имеет надежный механизм отслеживания динамики показателей и конкурентоспособности, реализуемые в стандартах качества [5]. Именно стандарты определяют множество индикаторов формирующих пространство состояний транспортных систем, их месторасположение, определяет направления их перемещения в результате реализации инвестиционных и инновационных программ, комплексных целевых программ развития.

Переход к рыночным механизмам функционирования предприятий транспорта определяет проектный подход к разработке инвестиционных программ, суть которого заключается в первоочередной реализации финансово-эффективных инвестиционных проектов. В этих условиях социальная роль транспорта и ее роль инфраструктуры национальной экономики в оценке проектов нивелируется, проекты со значительным внетранспортным эффектом без поддержки со стороны бюджетов разных уровней не реализуются. Усилия государства по реализации государственно-частного партнерства не имеют достаточных для стратегического уровня масштабов. Уровни взаимодействия транспортных предприятий в предоставлении транспортных услуг а равно и в стратегических проектах в зависимости от согласованности интересов и выгод допускают формы: сотрудничества, кооперации, соперничества, конкуренции [6]. Государственное регулирование и надзор над транспортными предприятиями должны обеспечиваться с учетом перечисленных конкурентных стратегий развития предприятий транспорта.

Правовые аспекты реализации логистических технологий в транспортной системе России характеризуются разработками – национальных нормативно-правовых актов сближающие транспортную систему к международным нормативам. Процесс идет по пути от частного к общему, хотя накопленный мировой опыт показывает возможность качественного скачка (синергетического) эффекта за счет реализации правовых механизмов регулирования конкуренции с учетом эффективности каждого вида транспорта в своем сегменте. Так, на сегодняшний день железнодорожный транспорт, имея большой резерв в организации трансконтинентальных перевозок, не имеет достаточной правовой базы для оперирования грузопотоками в международных сообщениях [2].

Информационное обеспечение смешанных перевозок (представляющие узкое место нашей транспортной системы), также как и технологии взаимодействия большого числа операторов на рынке транспортных услуг, давно уже отработано за рубежом. В то же время появление таких интеллектуальных координационных центров в современной России задерживается. Так, информационная система логистического центра порта Гамбург оперирует около тысячи перегрузочными комплексами (причалами) и несколькими тысячами операторов. Обязательным условием вхождения предприятия в рынок транспортных услуг является его подключение к соответствующим информационным системам.

Информационные системы современности обеспечены тремя условиями реализации эффективного документооборота: защита информации, единые стандарты, аутентификация документооборота. В рамках реализации логистических технологий происходит формирование нового направления в информационных технологиях – информационная логистика, включающая вопросы обеспечения систем телематики транспортных процессов, грузовых единиц, подвижных средств, создания интернациональных и национальных информационных порталов интегрированных логистических систем, оптимизации информационного обеспечения реальных товаропотоков и других вопросов.

Составной частью информационной логистики должна стать система электронного документооборота на базе унифицированных форм и единых правил информационного оповещения, подтверждения и контроля прохождения грузопотоков.

В этих условиях единственной парадигмой сохранения и даже совершенствования управляемости материально-транспортных потоков остается создание межотраслевой (государственной) унифицированной информационно-справочной и управляющей логистической системы «ПЕРЕВОЗКИ» (ГИСУЛС «ПЕРЕВОЗКИ»). Такая система может создаваться и представляться самой крупной и консолидирующей транспортной компанией России – ОАО «РЖД».

Идеология ГИСУЛС «ПЕРЕВОЗКИ» обеспечит информационную платформу для функционирования логистических центров крупных компаний, отраслевых и региональных логистических центров.

Какие цели и задачи может преследовать ГИСУЛС «ПЕРЕВОЗКИ»?

1. Формирование на принципах «открытых систем» распределенной информационной базы данных мониторинга состояния грузовых потоков.
2. Создание информационной инфраструктуры логистики процессов товародвижения, позволяющее реализовать равный доступ пользователей к системе (регламентированный только статусом на рынке транспортных услуг).
3. Предоставление участникам рынка транспортных услуг информационной платформы для разработки собственных информационно-управляющих систем.
4. Создание на базе ГИСУЛС «ПЕРЕВОЗКИ» системы краткосрочного и оперативного прогнозирования перевозок.
5. Формирование системы электронного документооборота организации грузовых перевозок между государственными (надзорными) и коммерческими структурами.

Интеграционные процессы в экономике на основе информационных систем и использования эффективного аутсорсинга процессов товародвижения предприятиями экономики, безусловно, приведут и в нашей стране до реализации полномасштабных логистических проектов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Джонсон Д. Современная логистика. М.: Изд. дом Вильямс, 2005.
2. Елисеев С.Ю. Построение и оптимизация функционирования международных транспортно-логистических систем. М.: ВИНТИ РАН, 2006.
3. Куренков П.В., Котляренко А.Ф. Внешнеторговые перевозки в смешанном сообщении. Экономика. Логистика. Управление. Самара: СамГАПС, 2002.
4. Липидус Б.М. Техническая политика как инструмент реализации экономической стратегии на железнодорожном транспорте. Подходы к методологии. М.: Маршрут, 2004.
5. Мамаев Э.А. Железнодорожный транспорт в транспортном стандарте региона: проблемы управления стратегическими изменениями // Наука и техника транспорта. 2005. № 1.
6. Мамаев Э.А. Управление региональными транспортными системами в условиях изменений: проблемы и модели. Ростов н/Д: Рост. гос. ун-т путей сообщения, 2005.
7. Миротин Л.Б. и др. Логистика: Управление в грузовых транспортно-логистических системах. М.: Юрист, 2002.
8. Резер С.М. Логистика экспедирования грузовых перевозок. М.: ВИНТИ РАН, 2002.
9. Сергеев В.И. Логистика в бизнесе. М.: ИНФРА-М, 2001.

МАТВЕЕВА Л.Г., НИКИТАЕВА А.Ю.

СТИМУЛИРОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ: ИНСТРУМЕНТАРИЙ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА

Эффективность разработки, принятия и реализации управленческих решений мезоэкономического масштаба в значительной степени сопряжена с полнотой применения инструментария системного подхода для интеграции потенциала государственного, коммерческого и некоммерческого секторов в процессе постановки и достижения целей экономических сис-

тем различных уровней иерархии, комплексного учета факторов, определяющих динамику развития региона, и оценки последствий управленческих воздействий.

С позиций системного подхода региональная экономика – это целостный комплекс взаимосвязанных компонентов, имеющий особое единство с внешней средой и представляющий собой подсистему системы более высокого порядка – макроэкономической системы. Взаимосвязь элементов региональной системы проявляется по вертикали (уровням иерархии российской экономики) и по горизонтали (между компонентами одного уровня). При этом ряд взаимосвязей играет системообразующую роль в макроэкономике в целом и отдельных регионах, что связано с ключевой ролью крупных структурных единиц самостоятельного мезоэкономического статуса, которые зачастую формируют базовые звенья, соединяющие лидирующие и отстающие функциональные зоны территориально-хозяйственного комплекса.

Новый подход к исследованию структуры региональной экономики является актуальным в силу проявляющихся в полной мере системных свойств территориально локализованных экономик, в значительной степени корреспондирующих с законом наименьших теории организации. Иными словами, принимая во внимание тот факт, что система региональной экономики может быть представлена как сложная организационная структура, согласно закону наименьших «структурная устойчивость целого определяется наименьшей его частичной устойчивостью. Суммарная устойчивость комплекса (системы) по отношению к данной среде есть сложный результат частичных устойчивостей разных частей этого комплекса по отношению к направленным на них воздействиям» [4, с. 53]. То есть, эффективность развития региональной экономики определяется не только и не столько позитивными результатами в подсистемах региональной системы, являющихся полюсами роста, сколько своевременными результативными управленческими воздействиями на ее лимитирующие компоненты, выступающие в качестве ограничителей поступательной динамики мезоэкономических трансформаций [5].

Не менее важной системной функцией региональной экономики является самоорганизация, характеризующаяся проявлением функциональной устойчивости в неравновесных состояниях. При этом важно отметить, что неравновесие является таким же фундаментальным свойством экономических систем, как равновесие, позволяя детерминировать свободный выбор оптимизационного синтеза из целого спектра возможных направлений регионального развития. Если равновесное состояние является необходимым условием стационарного существования мезоэкономической системы, то неравновесное состояние представляет собой существенный момент перехода в новое состояние, в котором она приобретает более высокий уровень организации и продуктивности. Именно в ситуации, когда экономическая система теряет функциональную устойчивость, возникают самоорганизационные процессы формирования новых эффективных структур. Приобретая в новых условиях функционирования стабилизирующее положение, экономическая система, таким образом, проходит свои равновесные состояния как промежуточные этапы на траекториях неравновесной самоорганизации [1].

Концептуальной основой системно-ориентированной декомпозиции элементов сложных систем служит методология системного анализа, поскольку универсальные принципы, лежащие в его основе, обеспечивают не только корректность производимых действий, но и определенную унифицированность, существенная причина которой заключается в единстве методологического подхода на базе системного анализа.

С позиций системного подхода основной целью управления мезоэкономикой является выработка и осуществление таких управляющих воздействий, которые приводили бы ее элементы и систему в целом в состояние, соответствующее достижению стратегических целей.

Учитывая вышесказанное, можно утверждать, что эффективность управления региональной экономикой как открытой социально-экономической системой напрямую корреспондирует с развитием механизма взаимодействия государства, бизнеса и некоммерческого сектора, обеспечивающего в процессе разработки и реализации стратегий социально-экономического развития региона интеграцию потенциала и объединение усилий государственных структур, коммерческих компаний и некоммерческих организаций (как компонентов территориально локализованной системы мезоуровня) для достижения целей отдельных хозяйственных подсистем и получения синергетического эффекта, положительно влияющего на региональную систему в целом.

В свою очередь, воздействие региональных детерминант на механизм сотрудничества государства, бизнеса и негосударственных некоммерческих организаций проявляется в невозможности применения универсальных партнерских цепочек без учета мезоэкономических характеристик территориально локализованных целостностей. То есть региональная среда обуславливает наполняемость корзины управленческого выбора в сфере взаимодействия частных и государственных институтов конкретным набором форм, технологий и инструментов. При данном ракурсе рассмотрения именно дифференциация территориальных экономик выступает основной причиной разнообразия моделей взаимодействия государства, бизнеса и третьего сектора в современных российских условиях и определяет величину, плотность и полярность поля взаимодействия частных, общественных и государственных структур.

При этом говорить о полноценной системе межсекторного взаимодействия целесообразно при условии достижения минимальной критической массы партнерских практик, когда отдельные примеры сотрудничества перерастают в устойчивые связи экономических субъектов, реализующиеся посредством различных форм и технологий, интегрирующихся за счет прямых и обратных связей в мезоэкономическое институциональное пространство.

В методологическом аспекте повышение эффективности взаимодействия государственного, коммерческого и некоммерческого секторов выступает предпосылкой комплексной реализации потенциала системно-нормативного подхода в управлении экономикой и повышения качества управленческих решений органов государственной власти за счет: 1) перехода от принятия несогласованных внутри государственного сектора и между секторами краткосрочных и среднесрочных решений к стратегическому управлению экономикой как открытой социально-экономической системой; 2) выработки целевых установок и стратегии развития на макроуровне посредством формирования непрерывно функционирующих симметричных двухсторонних вертикальных и горизонтальных коммуникационных потоков и выделения ключевых дискретных позиций (соответствующих различным этапам планирования и реализации стратегий), обеспечивающих учет интересов экономических субъектов и привлечение их к солидарному процессу управления экономическими системами; 3) обеспечения непрерывного процесса взаимодействия, так как в открытой системе возможны различные варианты восприятия входных параметров и достижение запланированных результатов с той или иной степенью вероятности, при этом процессы, происходящие внутри системы, не являются однажды заданными, их направленность и интенсивность может меняться, что требует организации мониторинга и соответствующей корректировки.

Некоторые результаты исследования процесса взаимодействия государства, бизнеса и некоммерческих организаций позволяют заключить что, с одной стороны, основные проблемы в рассматриваемой области относятся к классу слабоструктурированных (наблюдается тенденция доминирования неопределенных, не поддающихся количественному анализу закономерностей, зависимостей, признаков, характеристик); с другой стороны, ряд эффектов, возникающих в результате взаимодействия государственных структур, коммерческих компаний и некоммерческих организаций, поддается количественной оценке.

В этой связи решение задачи моделирования мезоэкономического развития с учетом межсекторных взаимодействий возможно на основе методологии системного и когнитивного подходов (последний предполагает последовательное комбинирование различных методов моделирования сложных систем, включая методы, направленные на активизацию использования интуиции и опыта специалистов, и методы формализованного представления сложных систем [2]).

Методы когнитивного моделирования дают возможность в полной мере применить для определения наиболее эффективных векторов управленческих воздействий, обеспечивающих перевод системы региональной экономики в желаемое состояние, системный подход, предполагающий максимально полный учет всех аспектов существующих проблем в их целостности и взаимосвязи, выделение наиболее важных моментов, определение характера связи между свойствами и характеристиками.

Применение системного и когнитивного подходов для развития инструментария управления региональной экономикой позволило построить экономико-математическую модель, в которой представлены базовые элементы системы взаимодействия государственных и частных организаций во взаимосвязи с компонентами региональной экономики и отражены фун-

кциональные зависимости между выделенными блоками факторов, определяющих сущностные характеристики указанного взаимодействия в мезоэкономической проекции. Поскольку основная задача некоммерческих организаций заключается в выражении и реализации интересов различных групп населения, в явном виде данные хозяйствующие субъекты в модели не представлены.

С формальных позиций разработанная системно-функциональная модель представляет собой знаковый ориентированный граф $G = V, E$, где: V – множество вершин (концептов $V_i, i = 1, 2, \dots, k$), которые являются элементами системы региональной экономики: «региональный бюджет», «государство», «население региона», «региональные рынки товаров и услуг», «институциональная среда», «бизнес», «инвестиции», «инновации», «взаимодействие государства и бизнеса» и «региональные рынки»; E – множество дуг ($e_{ij} \in E, i, j = 1, 2, \dots, N$), которые отражают положительную (+) или отрицательную (-) взаимосвязь между вершинами V_i и V_j , преобразованный в дальнейшем в векторный функциональный граф G, X, F , где: $G = V, E$ – ориентированный граф; X – множество параметров вершин V ; $X = \{X(V_i)\}, i = 1, 2, \dots, k$, $X(V_i) = \{x(i)g\}, g = 1, 2, \dots, n_i$ (то есть каждой вершине ставится в соответствие вектор независимых друг от друга параметров $X(V_i)$); $F = F(X, E) = F(x_i, x_j, e_{ij})$ – функционал преобразования дуг.

В ходе апробации указанной модели с применением циклических процедур был проведен сценарный анализ влияния взаимодействия государства и бизнеса на изменение целевых факторов регионального развития («население региона», «региональный бюджет», «бизнес») для определения направлений, масштабов и силы управленческих воздействий, обеспечивающих перевод системы региональной экономики в желаемое состояние и оценки перспектив применения указанной методологии для повышения обоснованности и качества принимаемых решений мезоуровня. Для проведения эксперимента использована разработанная Радченко С.А., Гореловой Г.В. программная система когнитивного моделирования (ПСКМ), реализующая методологию когнитивного моделирования сложных систем [3]. При этом основной акцент сделан на программирование и реализацию функций структурного анализа: выяснение закономерностей развития ситуаций, выявление «хороших» и «плохих» сценариев, анализ взаимодействия различных подсистем и взаимодействующих компонентов, поиск механизмов воздействия на систему управления.

Проведенный эксперимент позволил сделать вывод о том, что позитивные и негативные импульсы в вершину «взаимодействие государства и бизнеса» (имеющие на практике четкую экономико-управленческую интерпретацию) оказывают более сильное влияние на состояние целевых факторов, чем управленческие импульсы в другие концепты построенной модели. Более того, при одновременном внесении разнонаправленных импульсов в управляющие концепты, одним из которых является «взаимодействие государства и бизнеса», через несколько тактов моделирования динамика изменения целевых показателей практически полностью определяется тенденциями развития отношений государства и бизнеса (в частности, на рис. 1 представлен сценарий развития событий при одновременном внесении отрицательных единичных импульсов в вершины «институциональная среда» и «инвестиции» и положительного единичного импульса в вершину «взаимодействие государства и бизнеса»).

Полученные результаты свидетельствуют о целесообразности повышения эффективности управления процессом взаимодействия государства и бизнеса в сопряжении со стратегическим управлением региональной экономикой, поскольку несогласованные решения в лучшем случае дают краткосрочный эффект и выступают лимитирующим компонентом мезоэкономической динамики.

Предложенная сценарная модель позволяет усовершенствовать механизм принятия решений мезоэкономического масштаба за счет оценки всего комплекса последствий регулирующих воздействий субъекта управления с учетом сложности и взаимосвязанности компонентов социально-экономических систем в условиях неопределенности внешней среды.

Значительную роль в реализации механизма взаимодействия экономических субъектов в ходе управления регионом играет создание соответствующей информационно-коммуникационной среды, стимулирующей сотрудничество государственных, коммерческих и некоммерческих организаций и формирующей информационную базу принятия управленческих решений. Ее развитие целесообразно по следующим направлениям: 1) организация опера-

тивного взаимодействия региональных органов власти и хозяйствующих субъектов посредством введения системы электронного документооборота; 2) формирование многоканального механизма коммуникаций государственных, частных и общественных структур, построение и информационное наполнение инфокоммуникационного каркаса государственно-частного партнерства, играющего ключевую роль в развитии взаимодействия государства, бизнеса и негосударственных некоммерческих структур, поскольку подавляющее большинство технологий сотрудничества базируется на информационном обмене; 3) интеграция управленческого, инновационного и финансового потенциала государственных, частных и общественных структур в процессе информатизации всех сфер жизнедеятельности. В этом случае осуществляется выход на другой уровень системного анализа, когда рассматривается не информационно-коммуникационное обеспечение взаимодействия государства, бизнеса и третьего сектора в регионе, а само сотрудничество государственных, частных и общественных организаций является одним из механизмов информатизации различных сфер жизнедеятельности, корреспондирующей с уровнем жизни населения и реализацией демократических свобод за счет получения экономических и социальных преимуществ на основе применения ИТ-средств.

Таким образом, применение системного подхода в управлении региональной экономикой дает возможность существенно повысить качество управленческих решений мезоэкономического масштаба за счет предварительной оценки последствий регулирующих воздействий на основе анализа взаимовлияния разнообразным функциональных звеньев системы региональной экономики и ее отдельных подсистем.

ЛИТЕРАТУРА

1. Берталанфи Л. фон. Теория систем и системный анализ. М.: Наука, 1970.
2. Горелова Г.В., Джаримов Н.Х. Региональная система образования, методология комплексных исследований. Майкоп, 2002.
3. Горелова Г.В., Захарова Е.Н., Радченко С.А. Исследование слабоструктурированных проблем социально-экономических систем: когнитивный подход. Ростов н/Д, 2006.
4. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. М.: ИНФРА-М, 2000.
5. Чикатуева Л.А. Теоретико-методологические основы системного управления воспроизводственным потенциалом базовой отрасли в регионе: методы, модели, механизмы. Ростов н/Д: Изд-во СКНЦ ВШ, 2005.

МАТЫЦЫН В.В.

СИСТЕМНЫЕ ПРИЧИНЫ, ФАКТОРЫ И ВОЗМОЖНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КЛАСТЕРНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА В АГРАРНОЙ СФЕРЕ РЕГИОНА

В научных публикациях последнего времени, посвященных региональной проблематике, все больше встречается работ, исследующих феномен кластерной организации ведущих секторов регионального производства, особенно в контексте выявления факторов инновационного развития мезоэкономии. Уже многие годы использующаяся в зарубежной литературе, кластер, как понятийно-терминологическая конструкция, едва появившись в отечественных исследованиях, завоевала прочные позиции «модной» научной категории, которая, однако, отражает вполне объективные, быстро распространяющиеся в границах территориально-локализованных экономических систем (регионов), экономические тенденции последнего времени. В силу этого данная экономическая категория, описывающая радиальные преобразования в структуре региональной экономики, постепенно приобретает все присущие подобным категориям атрибуты. Структурно-функциональная сложность этой дефиниции определяется многими факторами, в числе которых, в частности, состав участников класте-

ра, его внутренняя и внешняя (региональные и макроэкономические детерминанты) среда, отраслевая (межотраслевая) специализация, цели создания и функционирования, конкретно региональная институциональная среда кластерной организации производства и т.п.

Мировая и уже существующая отечественная практика кластеризации свидетельствует о том, что в аграрном секторе экономики региона в числе крупных корпоративных структур (вертикальной и горизонтальной интеграции, смешанного типа, сетевых компаний и др.), претендующих на отнесение их к категории компаний кластерного типа, несомненный приоритет имеют агрохолдинговые объединения, накопившие значительный опыт ассоциированного предпринимательства. Являясь чаще всего корпорациями регионального статуса, агропромышленные холдинги обладают (согласно классическим характеристикам региональных кластерных структур [1]) всеми типологическими признаками территориально-производственных кластеров инновационного типа, что объясняет исследовательский интерес к углубленному изучению данного феномена с позиции его значения для социально-экономического развития региона. В частности, новационным аспектом исследования кластерной проблематики в аграрной сфере является анализ системных причин, факторов и возможных эффектов создания и функционирования кластеров в границах определенной территории. В этой связи следует отметить, что помимо традиционных макроэкономических (переход от восстановительного к расширительному типу экономического роста, выход на вектор инновационной динамики и т.п.) причин системного характера, в числе факторов, инициирующих появление все новых кластеров в регионах, является возрастающая самостоятельность последних. С другой стороны, усиление процессов регионализации в последнее время происходит в значительной степени именно за счет появления новых объединений регионального статуса, существенно меняющих представление о структуроформирующих факторах региональной экономики. Иными словами, с одной стороны, кластеры являются следствием усиления процессов регионализации, с другой, сами являются сильным фактором повышения самостоятельности территорий, поскольку, как правило, создаются в ведущих секторах региональных экономик. В их состав входят значимые по экономическому и социальному потенциалу производственные, кредитно-финансовые, лизинговые, страховые, научно-исследовательские структуры, транспортно-логические компании и др., что позволяет региональным кластерам осуществлять полный цикл воспроизводства за счет собственного потенциала.

Определяемая совокупностью практически доказанных опытом передовых стран достоинств кластерной организации производства конкурентоспособность отдельных регионов (а также непосредственных участников кластерных структур) во многом определяется также совокупностью факторов непосредственно внешнего окружения, включая специфику и особенности местных, региональных условий воспроизводства. Этот факт имеет большое значение как для государственной политики в отношении кластеров, так и для формирования стратегии самой компании-кластера.

В методологическом аспекте «экономический потенциал агрохолдингового кластера» является характеристикой корпоративного производства в аграрной сфере региона, которая выступает результатом системы целенаправленного регулирования ее внешних и внутренних связей, обеспечивающих рыночную активность такой структуры. В соответствии с этим экономический потенциал агропромышленного кластера региона имеет свое институциональное «ядро» (возможности объединенных ресурсов участников кластера к максимально полной реализации его целей) и «оболочку», посредством которой интегрируются и регулируются его основные элементы (кадровый, материально-технический, научно-информационный, финансово-инвестиционный, инновационный, организационный и др.).

В развитых странах органам государственной власти принадлежит определяющая роль в инициировании и финансировании стратегий по формированию территориально-промышленных кластеров аграрного типа. Активно участвуя в развитии процессов модернизации, государство концентрирует основное внимание главным образом на поддержке и развитии уже состоявшегося предпринимательского успеха, а не на его создании. Поэтому в настоящее время многие российские регионы также осознают необходимость отказа от отраслевого подхода к развитию экономики и применения в практике своей работы кластерных инициатив. Одним из ведущих регионов, имеющих потенциал развития на основе процессов кластеризации аграрного сектора, является Ростовская область.

Анализ уже существующих теоретических разработок кластерной проблематики, а также практики становления кластерных структур в различных сферах экономики Ростовской области позволяет делать вывод о том, что экономику данного региона все более начинают формировать крупные кластеры, обладающих существенных экономическим потенциалом как для собственного роста, так и для инновационного развития территории.

Одним из факторов такого роста являются транспортно-логические преимущества агропромышленного кластера, которые проявляются (как показывает, в частности, опыт крупнейшего в агропромышленном комплексе области кластера – «Юг Руси») в рационализации взаимодействия (производственного, транспортно-сбытового, с поставщиками сырья и материалов и т.д.) между участниками данного кластера, имеющего следствием рост конкурентоспособности объединения в региональном, национальном и мировом масштабе. Обладая производственно-инновационными [2], а также организационными преимуществами перед другими формами ассоциированной деятельности в регионе, территориально-производственные кластеры лучше согласуются с самим характером конкуренции и источниками достижения конкурентных преимуществ. Они масштабнее и оперативнее охватывают важные связи, осуществляют взаимодополняемость между отраслями, проводят более качественный маркетинг, учет требований заказчиков, распространение инновационных технологий, навыков и информации. Перечисленные преимущества кластеров оказываются основополагающими в конкурентной борьбе, в повышении производительности и внедрении инноваций.

Анализ потенциала агрохолдинга «Юг Руси», функционирующего на территории Ростовской области, свидетельствует о наличии необходимых экономических предпосылок, условий и факторов для развития на его базе агропромышленного кластера регионального типа, то есть структуры, ориентированной на получение существенного социально-экономического эффекта для территории. В соответствии с этими теоретическими посылами, а также выверенными практикой преимуществами кластерной организации аграрно-промышленного производства, органы региональной власти, способствуя развитию этого кластера (а также созданию и функционированию региональных кластеров в других сферах экономики территории, например, в авиатранспортном комплексе региона) посредством формирования адекватной институциональной инфраструктуры, могут создавать дополнительные стимулы к росту экономического потенциала региона, повышению его конкурентоспособности. Это объясняется тем фактом, что специфическим экономическим условием территориально-кластерной организации является интеграция интересов кластера в региональные стратегии уже на стадии целеполагания. Это в значительной мере позволяет абстрагироваться от организационной специфики кластерного взаимодействия и повысить эффективность совместной деятельности за счет достижения внутреннего баланса интересов путем использования не административных рычагов давления, а мотивационных механизмов, базирующихся на компромиссе и синхронизации целей.

Известно, что высокую конкурентоспособность и стабильность кластерных хозяйственных систем определяют, прежде всего, факторы, стимулирующие распространение новых технологий, характер и структуру взаимодействия науки, образования, финансирования, государственной политики и промышленности. Наиболее жизнеспособные кластеры инновационной активности формируются на основе диверсификации межотраслевых связей. Разнообразие и относительная доступность внутри кластера различных источников технологических знаний и связей облегчает комбинирование факторов производства и становится предпосылкой эффективной инновации [3].

В соответствии с общеэкономическими императивами, для успешной деятельности кластерных структур в границах территориально-локализованных экономических систем региональные стратегии и стратегии развития отдельных кластеров должны быть взаимно согласованы. При этом взаимоувязка и взаимосогласованность целей региона и кластера реализуется, в частности, следующим образом: при разработке региональной стратегии необходимо учитывать, какие ключевые точки роста существуют в регионе, и что могут сделать различные группы интересов для развития этих ключевых точек роста. В то же время при выявлении перспективных кластеров и при планировании их развития, в частности, при целеполагании в кластере как важнейшей функциональной подсистеме мезоэкономики обязательно должны быть учтены рамки и параметрические характеристики вектора регио-

нальных стратегий. В современных условиях речь идет не столько о том, что необходимость развития определенного кластера должна быть прописана в региональной стратегии, а о том, что должен существовать консенсус между деловыми и административными элитами региона о необходимости развития кластера, что детерминирует соответствующую проработку технологии и инструментария формирования кластерных организационных структур в границах определенной территории.

Ключевым принципом, определяющим построение механизма реализации такой кластерной стратегии, является принцип создания «баланса интересов» организаций различных форм собственности и субъектов управления различного иерархического уровня. Реализация программы поддержки кластерных стратегий в регионе должна предусматривать использование всех средств и методов государственного воздействия: нормативного правового регулирования, административных мер, прямых и косвенных методов бюджетной поддержки, механизмов организационной, политической и информационной поддержки. Для эффективного осуществления этой задачи целесообразно создание региональной системы мониторинга развития кластеров, которая может быть встроена в иерархическую модель индикативного управления региональной экономикой в целом.

При этом следует отметить, что в качестве основных индикаторов изменения социально-экономического положения региона в результате реализации программных мероприятий могут также являться следующие показатели: доля продукции произведенной предприятиями, входящими в агропромышленный кластер, в валовом региональном продукте (ВРП); число созданных и сохраненных рабочих мест, а также уровень средней заработной платы в кластере; индекс конкурентоспособного роста; инновационная составляющая рейтинга инвестиционной привлекательности региона; доля работающих в сфере высокотехнологичного производства и в транспортной структуре кластера относительно всех занятых в сфере производства; доля объема новой и усовершенствованной продукции в отраслевом разрезе; отношение инновационных затрат в производственном секторе к объему общего оборота; количество малых инновационных предприятий и их доли в ВРП; оценка влияния реализуемых в рамках агропромышленного кластера проектов и мероприятий на экологическую обстановку.

Существуют разные варианты оценки эффективности формирования и функционирования агропромышленных кластеров, которые можно разделить на два принципиально различающихся между собой подхода -перспективную и ретроспективную оценку слияний и поглощений [4]. Сущность первой заключается в соотношении сумм затрат с некой оценкой приобретаемой компании, включающей в себя приведенную сумму ожидаемых денежных потоков, генерируемых приобретенной компанией. Данный вид оценки активно используется при принятии решений об осуществлении диверсификации, но включает в себе существенный фактор неопределенности будущих результатов. Ретроспективный же анализ позволяет судить об эффективности формирования агропромышленных кластеров на основании рассмотрения динамики тех или иных характеристик деятельности входящих в его состав компаний за определенный промежуток времени после осуществления создания новой структуры, что определяет важность использования его результатов при принятии потенциальными участниками решения о целесообразности вхождения в состав регионального агропромышленного кластера.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Владимиров Ю.Л.* Кластеры высокотехнологичных предприятий – инновации как ключевая активность. М., 2006.
2. *Мигранян А.А.* Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров // <http://www.krsu.edu.kg/vestnik/2002/v3/a15.html>.
3. *Никитенко С.* Региональная инновационная система. Императивы формирования. Развитие кластеров компаний как механизм проектного управления экономикой. 2004.
4. *Четырбок Н.П.* Кластерная политика как метод активизации инновационных процессов в регионах. Материалы республиканской научно-практической конференции. Мн.: ГУ «БелИСА», 2005.

МАТЫЦЫНА Т.В.

ИНТЕГРАЦИЯ ПОТЕНЦИАЛА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПОЛИТИКУ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Современный этап экономического развития посткризисной экономики России характеризуется усиливающейся тенденцией регионализации, что обуславливает формирование региональных (а в их составе – муниципальных) моделей институциональной организации хозяйственных процессов в различных отраслях экономики, в том числе в сфере жилищного строительства. Развитие рыночных отношений в данной сфере и уровень институционализации рынка жилья в регионах демонстрируют высокую степень его территориальной дифференциации, что объясняет необходимость модернизации инвестиционно-финансовых механизмов, в том числе создание муниципальных моделей ипотечного жилищного кредитования (ИЖК).

Все большее число публикаций ведущих отечественных экономистов посвящается вопросам анализа и прогнозирования рынка ипотеки в контексте формирования адаптивного механизма управления инвестиционными процессами в экономике, поскольку ИЖК является одним из наименее задействованных и одновременно наиболее эффективных способов инвестирования в реальный сектор экономики муниципального образования. Усиливается значимость исследований, ориентированных на разработку инструментария, предназначенного для выбора вариантов более эффективного использования потенциала ИЖК как части совокупного инвестиционного потенциала конкретной территории (города). Ещё одним фактором, иницирующим разработки в данной области, является возросшая в последние годы инвестиционная привлекательность вложений в недвижимость, причём не только со стороны частных индивидуальных инвесторов, но также со стороны ПИФов и банковских структур. Иными словами, особое позиционирование инвестиционного потенциала ИЖК в системе факторов-ресурсов развития города объясняется активной интеграцией института ипотеки в комплекс отраслей и инфраструктурных сетей, обеспечивающих производство, обмен и потребление общественных товаров и услуг в границах определенной территории. Этот институт, особенно в последние годы, всё более предстает как нацеленный на реализацию жизненно важных интересов всей экономики муниципального образования. С другой стороны, выступая специфическим инвестиционным ресурсом муниципальной экономики, ИЖК во все более значимых масштабах формирует инвестиционный потенциал региона, иницируя тем самым необходимость сопряжения методов и моделей муниципального рынка жилья с инструментами муниципальной и в целом региональной инвестиционной политики.

Этот теоретический тезис укладывается в декларируемую на уровне высшего руководства страны необходимость активизации и задействования пока ещё недостаточно вовлекаемых в воспроизводственный процесс региона собственных инвестиционных ресурсов, как традиционных, так и находящихся прежде «на втором плане» региональной экономической политики. Именно таким потенциалом и обладают инвестиционные ресурсы системы ИЖК муниципального образования. Проводимая в настоящее время масштабная реформа системы муниципального управления, изменение статуса многих городов создали предпосылки для изменения состава уже сформированных муниципальных ресурсов за счёт включения в него новых, в числе которых – инвестиции в жилищное строительство, обладающие, наряду с очевидным экономическим, существенным социальным значением.

Большая часть муниципальных образований, длительное время находящихся в трудном финансовом положении, в основном не имеет источников налоговых доходов от использования муниципальной собственности, так как ликвидное имущество либо приватизировано, либо отсутствует по другим причинам, а муниципальные организации и предприятия (в основном это предприятия жилищно-коммунального хозяйства, здравоохранения, учреждения культуры) характеризуются накопленной задолженностью, слабой материальной базой и высокой степенью износа основных фондов и в преобладающей своей части являются до-

ходопотребляющими. В противоположность ресурсам такого рода, ИЖК всё более активно входит в число стимулирующих общий инвестиционный и экономический потенциал городов факторов-ресурсов. Дополнительными стимулами для форсирования в муниципалитетах действенной системы ИЖК является, с одной стороны, высокий мультипликативный эффект, создаваемый им в смежных сферах, и его существенная социальная функция, а с другой – стремление вовлечь в этот процесс средства самого населения.

Практика последних лет свидетельствует о том, что ипотечное жилищное кредитование является одним из основных элементов современной рыночной экономики, получившим в настоящее время бурное развитие. Эксперты и аналитики считают потенциал ипотечного рынка в России очень высоким. Так, по оценкам Ассоциации российских банков, ёмкость рынка ипотечного кредитования составляет не менее 50 млрд. долларов; стабильными темпами растёт число банков, осваивающих данное направление. При этом, несмотря на существенные различия ипотечных программ банков по уровню привлекательности, уже явно проглядывается общая позитивная тенденция – кредиты становятся дешевле и длиннее. В свою очередь, решение комплекса социально-правовых вопросов в сфере жилищного и ипотечного законодательства должны значительно активизировать этот рынок. Ожидается, что к 2010 году ежегодно в России будет выдаваться не менее миллиона ипотечных кредитов.

Наметившаяся в последние годы стабилизация условий и характера функционирования рыночных структур на рынке жилья ставит задачу модернизации его стратегии на основе селекции эффективных институтов активизации внутренних источников инвестирования, преодоления спросовых ограничений на рынке жилья, повышения уровня обеспеченности населения жильем, отбора действенных финансово-кредитных инструментов инвестирования в жильё, уменьшения кредитных рисков, повышения доходности вложений в жильё, что в совокупности обеспечивает устойчивое социально-экономическое развитие муниципальных образований и регионов.

Отмеченная дифференциация уровней развития систем жилищного финансирования в городах России обусловлена общей региональной асимметрией экономических процессов, а также тенденций становления и функционирования рынка жилья в регионах. Так, рынок жилья Ростовской области характеризуется высокой деловой активностью, что обусловлено как интенсивными темпами экономического развития региона, в том числе и жилищного строительства, так и неудовлетворенным спросом на жилье со стороны населения региона. Ежегодно на рынке жилья Ростова-на-Дону регистрируется около 18 тыс. сделок с вторичным жильем, а по показателям развития первичного рынка жилья регион устойчиво входит в пятерку субъектов РФ, где объемы и темпы жилищного строительства растут на 2–5% ежегодно: в первом полугодии 2006 г. в Ростовской области сдано 506,4 тыс. кв.м жилья, что на 14,5% превышает прошлогодний уровень. Структура предложения первичного рынка жилья в Ростовской области характеризуется резким увеличением прироста вводимых площадей за счет многоэтажных домов (36% прироста к уровню 2005 г.), высотного жилья, в частности (165% прироста), а не частных домовладений индивидуальных застройщиков (8% прироста), что свидетельствует о высоком потенциале отрасли жилищного строительства региона. Снижение доли индивидуального строительства в общем объеме вводимого жилья в 2006 г. составило 11%.

Анализ современного состояния рынка жилья Ростовской области позволяет заключить, что предложение здесь существенно превышает спрос. Основными причинами спросовых ограничений являются: низкий уровень доходов населения, недоступность кредита из-за высокого ссудного процента и слабое развитие ИЖК. В качестве долгосрочной тенденции развития регионального рынка жилья выступает увеличение удельного веса коммерческого жилья в строительстве. Жилье представляет собой дорогостоящий товар длительного пользования. Его приобретение, как правило, не может производиться за счет текущих доходов потребителей или накоплений. В большинстве стран мира приобретение жилья в кредит является не только основной формой решения жилищной проблемы для населения, но и базовой сферой экономической деятельности, ключевую роль в которой играют банковские и другие кредитно-финансовые структуры, обеспечивающие необходимый прилив капиталов в инвестиционно жилищную сферу. Высокая деловая активность на рынке жилья связана с поиском наиболее ликвидных форм хранения сбережений населения. В условиях нестабиль-

ности валютных курсов жилье выступает как наиболее надежный и ликвидный актив, что находит отражение в повышенном спросе на малогабаритное жилье. Так, уже в феврале 2006 г. с ростовского рынка жилья практически исчезли квартиры гостиничного типа, спрос на которые постоянно растет; в проекты строящихся домов были внесены изменения в сторону увеличения количества однокомнатных квартир общей площадью 50–60 кв.м.

Структура спроса на региональном рынке жилья детерминирована потребительскими качествами объекта жилой недвижимости, к основным параметрам которых следует отнести: местоположение объекта, количество комнат в квартире, качество стройматериалов, этажность. Анализ спроса на рынке жилья Ростова-на-Дону свидетельствует об устойчивом спросе на вновь построенное жилье с улучшенными характеристиками в районах проживания с высоким рейтингом. Однако, несмотря на позитивные тенденции в развитии регионального рынка жилья и высокие темпы роста жилищного строительства, степень обеспеченности жильем населения Ростовской области остается низким. Так, уровень благоустройства жилого фонда в Ростове-на-Дону составляет около 85,5%, что немного выше среднего уровня по стране (75%). Обеспеченность жильем в городе в расчете на одного человека составляет 19 кв. м, в то время как в целом по стране – 19,7 кв.м. Однако объективными ограничениями для предъявления платежеспособного спроса на рынке жилья выступают низкие доходы основных групп населения и недостаточное развитие региональных систем ИЖК. Анализ распределения населения Ростова-на-Дону по уровню доходов свидетельствует, что 75% общего количества домохозяйств с уровнем ежемесячного дохода на одного члена семьи до 3000 р. не могут выступать субъектами платежеспособного спроса на рынке жилья. Семьи среднего достатка с уровнем дохода от 3001 до 5000 р., составляющие около 14% населения, потенциально способны предъявить спрос на дешевое жилье с низкими потребительскими качествами на вторичном рынке жилья. Активными участниками рынка жилья могут выступить только 11% населения Ростова-на-Дону с уровнем месячного дохода свыше 5000 р. Социологические опросы населения города подтверждают наличие объективной закономерной связи между величиной среднедушевого дохода домохозяйства и типом инвестиционно-сберегательного поведения на рынке жилья. Так, 80% населения различных социальных групп не планируют в ближайшее время предпринимать действия по улучшению жилищных условий, 11% населения планируют улучшение жилищных условий с помощью смешанных стратегий поведения на рынке жилья, и только 9% домохозяйств ориентированы на рыночные стратегии приобретения жилья с помощью собственных сбережений и заемных финансовых ресурсов, в том числе и ипотечного кредитования.

В настоящее время система финансирования жилищного строительства в Ростовской области опирается на средства инвесторов, а не на кредитные ресурсы. Такая же ситуация характерна для рынка жилья. Объёмы привлекаемых кредитных ресурсов на рынок жилой недвижимости не соответствуют потребностям финансово-жилищной системы, что требует модернизации институтов ИЖК на уровне муниципального образования как стратегического направления социально-экономического развития города.

Функционирующие в настоящее время в Ростовской области ипотечные схемы приобретения и строительства объектов жилой недвижимости характеризуются многовариантностью и институционализированы в различных экономико-правовых формах: «Ростовская региональная ипотечная корпорация», «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию», «Департамент строительства и перспективного развития города», «Агентство жилищных программ», ипотечные банки, коммерческие банки, работающие по программам ИЖК, жилищно-строительные и жилищные кооперативы, кредитно-потребительские кооперативы, страховые компании, агентства недвижимости, ассоциация «Южная гильдия риэлтеров и оценщиков».

Развитие ИЖК в регионе реализуется через механизм среднесрочного предоставления строительных кредитов застройщикам для строительства жилья, а также долгосрочных кредитов гражданам под залог приобретенного жилья. Механизм ИЖК предполагает создание эффективной рыночной инфраструктуры, отлаженной схемы финансовых потоков с постоянными источниками инвестирования, современных финансовых и инвестиционных технологий, подготовку квалифицированных кадров, а также обеспечение института ипотеки эффективно работающими системами и технологиями, включающими: налогообложение, гарантии,

страховой, регистрационный, оценочный блоки, институты анализа и контроля. Структура механизма ИЖК представляет собой сложную систему социально-экономических отношений между субъектами хозяйственной деятельности по поводу реализации их экономических интересов на рынке жилья и арендных услуг, смежных секторах жилищного инвестиционного рынка, рынке ипотечных кредитов, в сфере жилищного строительства, финансирования и кредитования.

Эффективная интеграция ИЖК в систему инвестиционных отношений отдельного муниципального образования и региона в целом будет способствовать его становлению как института, способного не только аккумулировать инвестиционные ресурсы и активизировать экономическое развитие города (и региона), но и являться фактором повышения социальной защищенности граждан, уровня их обеспеченности жильем и в целом качества жизни социума конкретной территории.

МОЛОЧНИКОВ А.Н.

АУДИТ И МОНИТОРИНГ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ: ВЗАИМОСВЯЗЬ, ТЕХНОЛОГИИ И ЭТАПЫ

В настоящее время функции аудита выходят за рамки проверки финансовой деятельности компании. Появление аудита персонала связано с необходимостью детального изучения проблем в области кадровой политики организации, выявлением факторов и резервов улучшения ситуации, сбором и анализом информации при принятии управленческих решений, что и составляет его конкретную цель. Говоря иными словами, управление персоналом должно обеспечивать достижение организацией перспективных целей развития путем формирования системы аудита персонала.

Вместе с тем аудит персонала занимает особое место в рамках управленческого аудита: являясь системным он несопоставим с диагностикой отдельных сторон деятельности организации. Аудит персонала исследует вопросы управления организацией в целом. По отношению к пользователям информации выделяют внешний и внутренний аудит, дополняющие друг друга. После оценки результатов осуществляемой проверки приступают к составлению отчета и оформлению аудиторского заключения.

Содержание аудиторского заключения (экономической экспертизы) эффективности системы управления персоналом организации включает следующие разделы и подразделы [2, с. 93]:

Введение (описание целей и задач экспертизы)

1. Общая характеристика предприятия и анализ производственно-хозяйственной деятельности:

1.1. Организационно-правовой статус предприятия;

1.2. Основные показатели производственно-хозяйственной деятельности;

1.3. Основные проблемы, влияющие на результаты производственно-хозяйственной деятельности.

2. Анализ нормативно-правовой подсистемы управления персоналом:

2.1. Характеристика нормативных материалов, используемых при проведении экспертизы системы управления персоналом;

2.2. Анализ основных внутренних документов предприятия, регламентирующих работу с персоналом, на степень их соответствия действующему законодательству (коллективный договор, устав, положения об оплате труда и премирования, штатное расписание, должностные инструкции, трудовые договоры и контракты, приказы и пр. документы);

2.3. Анализ системы оформления найма, перемещения и увольнения персонала. Оценка качества выполнения этих операций, степень соответствия внутренней документации требованиям действующего законодательства;

- 2.4. Анализ системы информационного обеспечения. Оценка уровней, взаимосвязей и качества движения информации (в том числе правовой) в организации.
3. Анализ экономико-организационной подсистемы управления персоналом:
 - 3.1. Анализ развития организационной структуры: тип структуры, уровни управления, количество структурных подразделений и т.п.
 - 3.2. Анализ системы оплаты труда (аудит вознаграждений: анализ системы оплаты труда, анализ системы доплат, их соответствия законодательству и внутренним документам, анализ системы премирования), аудит социальных льгот;
 - 3.3. Анализ системы планирования и оценки эффективности работы персонала:
 - анализ системы ведения статистики персонала: анализ ресурсов труда (анализ численности работников по их составу, полу, возрасту, специальности, должностям, образовательному уровню, уровню квалификации; расчет нормативной, штатной и фактической численности, текучести, составление баланса движения кадров и расчет коэффициентов интенсивности оборота кадров); анализ использования рабочего времени (составление баланса рабочего времени, расчет среднего количества работы предприятия (одного работника) в днях (часах), расчет средней продолжительности рабочего дня, расчет среднего количества дней неявок (часов) в разрезе причин и категорий персонала);
 - анализ системы планирования и прогнозирования потребности в персонале (аудит укомплектованности персоналом): сравнение нормативной, штатной и фактической численности персонала в разрезе квалификационных групп для определения степени обеспеченности предприятия кадрами;
 - 3.4. Анализ системы оценки эффективности работы персонала (внутренний анализ затрат труда):
 - анализ производительности труда (Пт) и трудоемкости производства продукции (Те) по важнейшим ее видам и по предприятию в целом в динамике; выявление отклонений от плана и резервов роста Пт (снижения Те); анализ изменения зарплатоемкости важнейших видов продукции и всей товарной продукции; сравнение темпов роста Пт и зарплатоемкости на предприятии в целом и по отдельным категориям работников;
 - анализ системы оценки и аттестации кадров;
 - 3.5. Анализ системы организации и нормирования труда: анализ организации рабочих мест, их рационализация; анализ системы нормирования и тарификации трудовых процессов.
4. Анализ социально-психологической подсистемы управления персоналом:
 - 4.1. Анализ системы найма, отбора и увольнения персонала: определение методов найма (внутренний или внешний набор), анализ стоимости найма, затрат на адаптацию персонала; определение принципов, критериев и процедуры найма персонала в организации; аудит увольнений; расчет абсолютного и относительного показателя текучести; выходная анкета – выяснение причин увольнений, формулировка выводов о существовании потенциальной текучести кадров на предприятии;
 - 4.2. Анализ системы развития персонала: аудит системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров; анализ обоснованности и величины затрат на подготовку; расчет и определение эффективности мероприятий по обучению персонала; анализ системы карьерного роста: используемые методы, планы, расчет показателей кадрового резерва; анализ системы социального развития, оценка стоимости системы социального развития, удовлетворенности работников этой системой и степени ее взаимосвязи с результатами работы сотрудников и предприятия в целом;
 - 4.3. Анализ эргономической системы: аудит условий труда, анализ системы охраны труда и профессиональных рисков; расчет экономического и социального эффекта;
 - 4.4. Анализ дисциплинарной системы: оценка качества основных документов, регламентирующих дисциплинарную систему, ее взаимосвязь с системой вознаграждений и соответствие действующему законодательству;
 - 4.5. Анализ системы трудовых отношений: морально-психологического климата в коллективе, состояния трудовой этики, существующих в организации традиций и ритуалов, имиджа организации, стиля руководства.

5. Анализ работы службы управления персоналом: анализ кадровой политики (последовательность, непротиворечивость кадровой политики реальным целям развития организации), четкость и точность изложения в документах правил и процедур, на основании которых осуществляется управление персоналом.
6. Аудиторское заключение: выводы и рекомендации для трех уровней управления: оперативного – для руководителей низшего и среднего звена; управленческого – для специалистов и руководителей низшего и среднего звена; управленческого – для высшего руководства фирмы.

Целесообразно, как нам представляется, выделить следующие этапы в проведении аудита персонала:

- сбор предварительной информации (в зависимости от целей аудита);
- анализ полученной информации;
- заключение – выводы и рекомендации;
- мониторинг (конкурентоспособности человеческого капитала организации).

Четвертый этап представляет повышенный интерес отслеживания дальнейшего развития человеческих ресурсов в организации. Технология мониторинга сводится к следующему [3].

На первом этапе исследования необходимо провести индивидуальный опрос специалистов организации, выступивших в качестве экспертов, с целью последующего вычленения наиболее значимых факторов, определяющих конкурентоспособность человеческого капитала.

После присвоения ранга каждому фактору, последующего переформирования рангов, построения гистограммы и полигона распределения сумм рангов влияния отобранных факторов на конкурентоспособность человеческого капитала, проверки значимости коэффициента конкордации согласованность во мнении опрошенных специалистов должна оказаться не случайной по вычленным факторам.

На втором этапе исследования, на основании выделенных факторов, методом самотестирования определяется конкурентоспособность человеческого капитала на уровне каждого работника, структурных подразделений и компании в целом. Соответствующие оригинальные формулы, к примеру, предложены в работе [1].

На третьем этапе с помощью многофакторного корреляционно-регрессионного анализа и соответствующей стандартной программы по ранее определенным фактическим данным конкурентоспособности специалистов анализируемой промышленной компании необходимо получить многофакторные регрессионные модели конкурентоспособности этих работников.

Условно-расчетная (теоретическая) величина конкурентоспособности, полученная по выбранной модели, показывает, какую конкурентоспособность должен (или мог бы) иметь специалист, исходя из собственных пофакторных ресурсов. С помощью расчета коэффициентов эластичности определяется влияние каждого фактора на функцию. При этом можно выделить факторы, оказывающие наибольшее влияние на конкурентоспособность.

В свою очередь сопоставление фактических и условно-расчетных значений конкурентоспособности по выявленной группе “отстающих” специалистов показывает, что они могут увеличить конкурентоспособность в среднем на определенную величину, если достигнут своих условно-расчетных значений конкурентоспособности.

Необходимо отметить, что мониторинг конкурентоспособности человеческого капитала организации позволяет осуществить оригинальные подходы к его количественной оценке при условии наличия соответствующего статистического банка данных и формирования резерва кадров на выдвижение. В любом случае все специалисты различаются по уровню образования, творческим способностям, здоровью, профессионально-квалификационным навыкам, в силу чего имеют различную ценность для работодателя: одни приносят компании больше пользы, чем другие. В итоге они более необходимы.

Получаемые в ходе мониторинга регрессионные модели могут найти применение в кадровой политике анализируемых компаний в программах дальнейшего развития человеческих ресурсов.

Таким образом, аудит персонала может проводиться в шесть этапов с учетом указанного мониторинга или в три этапа без мониторинга. Как нам представляется, целесообразно рас-

смагивать мониторинг в качестве заключительного этапа аудита персонала, повышающего в конечном итоге конкурентоспособность организации.

В заключение подчеркнем, что аудит и мониторинг персонала организации – это веление времени, вызванное пересмотром отношения к “базовому материалу” (человеку) как “человеческому капиталу” и выражающее иную сущность и другое качество труда и трудовых отношений. В этой связи аудит и мониторинг персонала организации рассматривается нами и как необходимый инструмент менеджмента, способствующий повышению внутрифирменной конкурентоспособности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Воронов А.А., Молочников Н.Р. Методические подходы к оценке конкурентоспособности персонала промышленного предприятия // Научная мысль Кавказа. СКНЦВШ. 2006. Спец выпуск.
2. Калинин Е.С. Формирование системы аудита персонала как фактор повышения конкурентоспособности предприятия // Научная мысль Кавказа. СКНЦВШ. 2006. Спец выпуск.
3. Молочников Н.Р. Развитие менеджмента персонала в промышленных организациях: Монография. Краснодар: Кубанский госуниверситет, 2006.

МУРУНОВА И.А., ЭЛЬДЯЕВА О.Б.

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОПЕРАЦИЙ ТОВАРНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В СИСТЕМЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Современная финансово-кредитная ситуация в аграрном секторе определяется тем, что активно развиваются элементы рыночной системы кредитного обслуживания сельхозтоваропроизводителей.

В 90-е годы XX в., когда разразился кризис неплатежей, начал развиваться товарный кредит, механизм которого сработал не в пользу предприятий аграрного сектора, так как посредством его происходило прямое и косвенное перераспределение значительной части созданной стоимости в сельском хозяйстве в пользу других отраслей, обслуживающих сельскохозяйственные предприятия. Этот вид кредита в условиях ограниченного доступа к денежному кредиту для сельскохозяйственных предприятий стал основным источником формирования заемных средств для сезонных нужд воспроизводственного процесса.

По операциям товарного кредитования возникает информационная совокупность, содержащая сведения о видах ресурсов, предоставляемых сельхозтоваропроизводителям в качестве товарного кредита (семена, гербициды, удобрения, горюче-смазочные материалы), о ценах на эти ресурсы (учетные цены на ресурсы в агропромышленном объединении, расчетные цены при товарном кредитовании), о сельхозпроизводителях, получающих товарные кредиты, об условиях товарного кредитования в соответствии с формой договора.

По экономическому содержанию операции товарного кредитования принадлежат к краткосрочным финансовым вложениям агропромышленного объединения. Для их отражения в учете предлагается использовать счет 58 «Финансовые вложения». По дебету этого счета необходимо учесть каждый вид материалов, предоставляемых в качестве товарного кредита, в оценке по фактической себестоимости заготовления, сложившейся у агропромышленного объединения. По кредиту счета эти же ценности, но уже по расчетным ценам, предлагается отразить в корреспонденции со счетом 78 «Внутриведомственные расчеты». Сальдо по счёту 58 образует доходы (или расходы) по операциям товарного кредитования. Доходы (или расходы) образуются за счет разницы в ценах (между расчетными ценами и фактической себестоимостью заготовления материалов) по ресурсам, используемым для финансирования сельхозтоваропроизводителей.

Разницу в ценах, образовавшуюся на счете 58 «Финансовые вложения», представляющую собой процент по товарному кредитованию, необходимо отразить в корреспонденции со счетом 91 «Прочие доходы и расходы».

К внереализационным доходам организации для целей налогообложения относятся доходы в виде процентов по долговым обязательствам. На основании Налогового кодекса РФ к долговым обязательствам помимо обязательств, возникающих по кредитам, займам, банковским счетам, относятся также обязательства по товарным и коммерческим кредитам [3, п. 1, ст. 269].

Гражданским Кодексом РФ по договору, исполнение которого связано с передачей в собственность другой стороне денежных сумм или вещей, может предусматриваться предоставление ей кредита, в том числе в виде аванса, предварительной оплаты, отсрочки и рассрочки оплаты товаров, работ или услуг, если иное не установлено законом [1, ст. 823].

Л.И. Куликова группирует основные требования к ведению налогового учета следующим образом [2, с. 66]:

- 1) на основании аналитического учета внереализационных доходов налогоплательщик ведет расшифровку доходов в виде процентов, в том числе и по договорам коммерческого кредитования;
- 2) в аналитическом учете налогоплательщик самостоятельно отражает доходы в сумме причитающихся в соответствии с условиями указанных договоров процентов отдельно по каждому виду долгового обязательства;
- 3) сумма доходов в виде процентов по долговым обязательствам учитывается в аналитическом учете исходя из установленной по каждому виду долговых обязательств доходности и срока действия такого обязательства в отчетном периоде на дату признания доходов.

По нашему мнению, аналитический учет процентов по товарному кредитованию призван не только содействовать соблюдению налогового законодательства, но, прежде всего, должен способствовать анализу эффективности товарных операций по видам ресурсов, группам заемщиков, срокам погашения и формам расчетов, отчетному периоду. Таким образом достигается интеграция налогового и управленческого учета.

В иерархии аналитического учета в целях управления приоритет предлагается отдать видам ресурсов.

Учитывая уровень возможных потерь, сопряженных с невозвратом кредита, необходимо стремиться получить максимально полную информацию о кредитоспособности контрагента, принимая во внимание неизбежные ограничения. Поэтому возникает потребность в детализации управленческого учета также по группам хозяйств, в зависимости от их класса кредитоспособности. Это необходимо для принятия решения на основе информации об эффективности операций товарного кредитования с учетом уровня рискованности данных операций.

При организации аналитического учета финансовых вложений воспользуемся указаниями ст. 316 НК РФ в отношении учета доходов по товарному кредитованию: если при реализации расчеты производятся на условиях предоставления товарного кредита, то сумма выручки определяется на дату реализации и включает в себя сумму процентов, начисленных за период с момента отгрузки до момента перехода права собственности на товары. Проценты, начисленные за пользование товарным кредитом с момента перехода права собственности на товары до момента полного расчета по обязательствам, включаются в состав внереализационных доходов.

Рассмотрим порядок расчета доходов в виде процентов по коммерческому кредитованию на конкретном примере. Для этих целей предлагаем использовать аналитические регистры: расчет суммы процентов, начисленных по договорам коммерческого кредитования, и расчет «Распределение по отчетным периодам сумм процентов, начисленных по договорам коммерческого кредитования, заключенным на срок более одного отчетного (налогового) периода».

Пример. По условиям договора купли-продажи продавец предоставляет отсрочку по оплате товара стоимостью 120000 руб. (в том числе НДС 20000 руб.) сроком на 60 дней. За отсрочку платежа покупатель уплачивает проценты в размере 10% годовых от стоимости товара. Товар отгружен продавцом 5 января 2006 г. Согласно условиям договора право собственности на товар переходит на момент отгрузки его продавцом. Организация-продавец

является плательщиком ежемесячных авансовых платежей по налогу на прибыль исходя из фактически полученной прибыли. Проценты по коммерческому кредитованию увеличивают цену продажи товаров у продавца и облагаются НДС. В связи с этим при определении сумм доходов в виде процентов, подлежащих обложению налогом на прибыль, необходимо исходить из нетто-доходов (за вычетом НДС).

Таблица 1

Расчет сумм процентов, начисленных по договорам коммерческого кредитования клиентам первого класса кредитоспособности за январь 2006 г.

Сумма договора (без НДС)	Дата отгрузки товаров	Дата полного расчета по обязательствам	Дата перехода права собственности на товар	Период начисления процентов, дн.	Договорная ставка процента (%)	Сумма процентов	Рентабельность (%)
1	2	3	4	5	6	7	
100000	05.01.06	05.03.06	05.01.06	60	10	1644	1,64

Ведение предложенного регистра по отдельным классам заемщиков в зависимости от уровня кредитоспособности позволяет накопить информацию для присвоения ему класса кредитоспособности в зависимости от его персональной кредитной истории по отношению к предприятию – кредитору. Эта же задача решается другими предлагаемыми нами регистрами (табл. 1, 2).

Для определения суммы процентов, подлежащей включению в состав внереализационных доходов на конец каждого отчетного периода организации-продавца, составим расчет «Распределение по отчетным периодам сумм процентов, начисленных по договорам коммерческого кредитования, заключенным на срок более одного отчетного (налогового) периода».

На основании данных расчета организация-налогоплательщик должна включить во вне-реализационные доходы отчетного периода ту сумму процентов по коммерческому кредитованию, которая относится к тому или иному отчетному периоду (табл. 2).

При предоставлении товаров в кредит с условием о рассрочке платежа организация-продавец может получить доход в виде процентов при неисполнении покупателем обязанности по оплате переданного товара в срок, установленный договором. В этом случае проценты начисляются на просроченную сумму, соответствующую цене товара, начиная со дня, когда по договору товар должен быть оплачен, до дня оплаты товара покупателем. Договором может быть предусмотрена обязанность покупателя уплачивать проценты, начиная со дня передачи товара продавцом.

Таблица 2

Расчет «Распределение по отчетным периодам сумм процентов, начисленных по договорам коммерческого кредитования клиентов первого класса кредитоспособности, заключенным на срок более одного отчетного (налогового) периода»

Год	Отчетный период	Период включения процентов во внереализацион- ные доходы	срок начисления процентов, дн.	сумма процентов, руб.
2006	Январь	05.01.06— 31.01.06	27	740
	Февраль	01.02.06— 28.02.06	28	767
	Март	01.03.06-05.03.06	5	137
Итого:			60	1644

Согласно ст. 395 ГК РФ размер процентов устанавливается законом или договором. Если законом или договором не установлена величина процентов, то этот размер определяется существующей в месте нахождения кредитора учетной ставкой банковского процента на день исполнения денежного обязательства или его соответствующей части. При взыскании долга в судебном порядке суд может удовлетворить требование кредитора исходя из учетной ставки банковского процента на день предъявления иска или на день вынесения решения.

В связи с этим проценты за неисполнение условий договора коммерческого кредита в виде рассрочки должны быть начислены за период со дня оплаты товара, установленного договором, или со дня передачи товаров продавцом до дня фактической оплаты за товар. Включение в состав внереализационных доходов для целей налогообложения сумм начисленных процентов возможно в момент исполнения денежного обязательства, предъявления иска к покупателю или вынесения решения суда.

В соответствии с требованиями налогового законодательства, налогоплательщик обязан вести аналитический учет по каждому договору, предусматривающему штрафные санкции. Для определения сумм штрафов, пеней и (или) иных санкций, признанных должником и причитающихся налогоплательщику за нарушение договорных обязательств, начисляемых по условиям договора с контрагентом или по решению суда, вступившего в законную силу, необходимо составлять расчет. Для этих целей может быть использован расчет размера санкций за неисполнение условий договоров коммерческого кредитования.

Пример. По условиям договора купли-продажи товар стоимостью 120000 руб. (в том числе НДС 20000 руб.) реализуется в рассрочку. Первый платеж в размере 50% от стоимости товара покупатель должен произвести в течение 5 дней после получения товара, остальные 50% - через 30 дней после получения товара. Товар отгружен продавцом 5 января 2006 г. Согласно условиям договора право собственности на товар переходит на момент отгрузки его продавцом. Покупатель в срок не исполнил обязательство по оплате полученного товара. Оплату он произвел только 24 февраля 2006 г. На просроченную сумму начисляются проценты со дня, когда по договору товар должен быть оплачен, до дня оплаты товара. Обязательства по уплате процентов на просроченную сумму признаны должником. Ставка ЦБ РФ в день оплаты за товар в месте нахождения покупателя составила 21 % годовых.

Организация-продавец является плательщиком ежемесячных авансовых платежей по налогу на прибыль исходя из фактически полученной прибыли. При признании доходов применяется метод начисления.

Таблица 3

Расчет размера санкций за неисполнение условий договоров коммерческого кредитования клиентов первого класса кредитоспособности за февраль 2006г.

Сумма договора (включая НДС)	Дата полного расчета по обязательствам по договору	Дата передачи товара продавцом	Дата фактической оплаты за товар	Период начисления процентов, дн.	Учетная ставка процента ЦБ РФ	Сумма процентов
120000	04.02.06	05.01.06	24.02.06	20	21%	1380

Следует отметить, что процентные доходы облагаются НДС только в части, превышающей размер процента, рассчитанного в соответствии со ставками рефинансирования Банка России, (действовавшими в периодах, за которые производится расчет процента). В связи с этим при определении сумм доходов в виде процентов за неисполнение условий договоров, подлежащих обложению налогом на прибыль, необходимо исходить из валового дохода без вычета налогов (включая НДС).

Таким образом, четырехуровневая система счетов и специализированные регистры служат для получения релевантной информации в области товарного кредитования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданский Кодекс РФ.
2. Куликова Л.И. Налогообложение доходов по операциям коммерческого кредитования // Бухгалтерский учёт. 2003. № 11.
3. Налоговый Кодекс РФ.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНДИКАТОРЫ МОНИТОРИНГА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАСХОДОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ

Реформирование бюджетного процесса, проводимое в Российской Федерации, предполагает переход от планирования бюджетных расходов по нормативному методу к распределению расходов на основе программно-целевого бюджетирования, меняющего в корне не только содержание всех стадий бюджетного процесса, но и саму концепцию управления государственными расходами. Одним из наиболее проблемных аспектов данного метода является определение целей бюджетного планирования, их приоритетности и наиболее эффективных способов их достижения.

Планирование результатов подразумевает установление качественных и количественных целей и результатов, которые должны быть достигнуты по итогам реализации той или иной программы. При этом обязательным этапом бюджетирования является контроль за выполнением поставленных задач на основе качественных и количественных индикаторов, и дальнейшая корректировка будущих целей с учетом достигнутых результатов. Такой механизм позволит отсекаать неэффективные как с экономической, так и с социальной точки зрения мероприятия и статьи расходования бюджетных средств.

При рассмотрении вопроса об эффективности того или иного вида деятельности прежде всего имеют в виду адекватность достигнутых в процессе ее осуществления результатов намеченным целям, степень приближения результата к цели с учетом затрат – трудовых, материальных и финансовых ресурсов. Принципиальная разница при определении эффективности государственных услуг по сравнению с рыночным механизмом предоставления благ состоит в бесплатности этих услуг или отсутствии цен на них. Уровень цен выступает важным показателем эффективности производства и распределения продукции, суммирующий интересы и производителя, и потребителя. При распределении государственных услуг такого механизма нет и определение их эффективности связано с непосредственным анализом и описанием реальных последствий затрат государственных средств [3]. В конечном итоге эффективность должна отражать степень удовлетворения потребностей населения в специфических общественных услугах. С точки зрения индикаторов оценка эффективности предполагает сопоставление фактических значений индикаторов со значениями, определенными в соответствии с поставленными задачами. Степень достижения поставленных целей может оцениваться при помощи индекса эффективности. Такой индекс определяется на основании одного индикатора или набора индикаторов, например при помощи взвешенной суммы балльных оценок. Индекс эффективности отражает фактически достигнутый уровень рассматриваемого показателя к «потенциальному». Показатели эффективности бюджетных услуг могут быть разбиты на три группы [1]:

- отраслевые показатели: объёмы оказанных бюджетных услуг по видам отраслей и по отдельным специальностям, количество оказанных услуг и полученных результатов, число потребителей услуг, и т.п.;
- экономические показатели: затраты на оказание бюджетных услуг, удельный вес расходов на оплату определённых видов бюджетных услуг, отдельные показатели использования финансовых средств;
- социальные показатели: показатели образованности, смертности, рождаемости, удовлетворённость населения качеством бюджетных услуг.

Оценка эффективности бюджетных услуг предполагает сопоставление полученных результатов с ресурсами, потраченными на их достижение. В основе оценки эффективности услуг лежат два основных понятия:

- экономическая эффективность, связывающая объёмы бюджетных услуг с затратами: повышение экономической эффективности предполагает экономию расходов при сохранении объёмов бюджетных услуг или увеличение объёма услуг при сохранении объёмов финансирования;
- социальная эффективность, состоящая в обеспечении определенного уровня качества бюджетных услуг в рамках имеющихся ресурсов; этот показатель важен с точки зрения доступности бюджетных услуг определённого качества [1].

С учетом проблем оценки качества бюджетных услуг наиболее корректному измерению поддается экономическая эффективность. Для потребителей же бюджетных услуг наибольшее значение имеет их социальная эффективность.

Одной из главных мер повышения эффективности бюджетных расходов является создание системы планирования и мониторинга социально-экономической результативности и эффективности бюджетных расходов на основе качественных и количественных индикаторов. Данная система позволит:

- обеспечивать финансированием те общественные услуги, которые в наибольшей степени отвечают потребностям граждан (социальная эффективность);
- отказываться от направления средств на расходы, осуществляемые без надлежащего социально-экономического обоснования;
- устанавливать ответственность органов власти за конечный результат;
- реально оценивать финансовое положение и возможности бюджета;
- повышать обоснованность принимаемых управленческих решений, в частности, по поводу оптимизации сети бюджетных учреждений.

Индикаторы, служащие для измерения степени достижения поставленных целей, можно разделить на две категории: промежуточные и конечные. Если индикатор измеряет влияние бюджетных услуг на уровень образованности населения, на уменьшение смертности, то его называют конечным индикатором. Индикаторы, характеризующие входные ресурсы или выходные продукты называют промежуточными индикаторами [2]. Достижение конечных результатов является целью государственной политики, а производство государственными организациями работ, товаров и услуг – ее инструментом. Хотя главной задачей мониторинга является отслеживание результата с точки зрения выгод для получателей бюджетных услуг, необходимо отслеживать как конечные индикаторы, так и промежуточные. Конечные индикаторы обычно медленно изменяются с течением времени, в то время как промежуточные изменяются быстрее, предоставляя информацию о том, что происходит с индикаторами, характеризующими степень достижения поставленных целей. Это позволяет вносить поправки в ходе реализации программ [4]. Разделение индикаторов на промежуточные и конечные придает новый смысл показателям социальной и экономической эффективности, позволяет их измерять. Для измерения социальной эффективности государственных расходов необходимо сравнить намеченные и реальные конечные результаты, а для измерения экономической эффективности – запланированный объем предоставления услуг с реально предоставленным. Одной из самых сложных проблем является выбор количественных показателей социальной и экономической эффективности.

Для формирования полномасштабной системы мониторинга эффективности расходования бюджетных средств целесообразно создание трехуровневой системы индикаторов по направлениям: оценка бюджетного процесса; оценка деятельности главных распорядителей бюджетных средств; оценка деятельности бюджетных учреждений по предоставлению бюджетных услуг (качество предоставления бюджетных услуг).

В системе индикаторов, используемых для оценки бюджетного процесса, можно выделить следующие основные блоки:

- индикаторы соответствия требованиям Бюджетного кодекса РФ;
- индикаторы оценки качества планирования (соотношение плановых и фактических показателей; наличие и исполнение финансового плана);
- индикаторы оценки структуры бюджета (доля текущих расходов, доля капитальных расходов, долговая нагрузка, доля расходов на заработную плату);
- индикаторы оценки качества исполнения бюджета (кредиторская и дебиторская задолженности, казначейское исполнение бюджета);
- индикаторы качества контроля и аналитической работы и последующего применения результатов в планировании.

Следует отметить, что Министерство финансов РФ разработало и применяет ряд показателей, используемых для оценки финансового положения и качества управления бюджетами территориальных образований, утвержденных приказом Минфина РФ от 02.08.2004 № 223 «О мониторинге финансового положения и качества управления финансами субъектов РФ и муниципальных образований».

На наш взгляд, используемый Минфином РФ перечень показателей является весьма зна-

чительным, при этом лишь для половины показателей установлен формализованный порядок расчета. Остальные показатели ввиду отсутствия законодательно закрепленного порядка количественной оценки не являются достаточно информативными о степени их влияния на повышение качества управления общественными потоками и не определяют степень удовлетворения потребностей общества.

Для оценки финансового состояния бюджета административно-территориального образования считаем возможным использовать следующие показатели, нормативные значения которых установлены Бюджетным кодексом России:

- соответствие текущих расходов бюджета объему доходов бюджета;
- отношение дефицита бюджета к объему доходов бюджета;
- отношение государственного долга субъекта РФ или муниципального долга к объему доходов бюджета;
- отношение расходов на обслуживание государственного долга к объему расходов бюджета.

Показатели для оценки качества управления бюджетом административно-территориального образования:

- исполнение бюджета по налоговым доходам в процентах от первоначально утвержденного значения налоговых доходов;
- отношение кредиторской задолженности по оплате труда и начислениям на заработную плату к объему расходов бюджета;
- отношение кредиторской задолженности по оплате коммунальных услуг к объему расходов бюджета;
- отношение налоговых доходов к текущим расходам бюджета.

Для приведения показателей к безразмерному виду по каждому показателю производится расчет стандартизованного значения по формуле:

- при условии, что показатель максимизируется:

$K_{\text{станд } ij} = K_{\text{норм}} / K_{ij}$ – для показателей оценки финансового состояния бюджета;

$K_{\text{станд } ij} = 1 / K_{ij}$ – для показателей оценки качества управления бюджетом;

$K_{\text{станд } ij}$ – стандартизованный i -показатель j -го территориального образования;

K_{ij} – фактическое значение расчетного показателя в исследуемом периоде;

$K_{\text{норм}}$ – нормативное значение показателя для оценки финансового состояния бюджета, установленное БК РФ;

$\overline{K_i}$ – среднее арифметическое значение показателя по группе.

- при условии, что показатель минимизируется:

$K_{\text{станд } ij} = K_{ij} / K_{\text{норм}}$ – для показателей оценки финансового состояния бюджета;

$K_{\text{станд } ij} = K_{ij} / \overline{K_i}$ – для показателей оценки качества управления бюджетом

Расчет интегрированных показателей оценки финансового состояния бюджета и оценки качества управления бюджетом производится по формуле:

$$K_{ij} = \sum_{i=1}^n K_{\text{станд } ij}$$

Оценка финансового состояния бюджета производится на основе полученного значения интегрированного показателя. Классификация производится в зависимости от полученных максимальных и минимальных значений показателя для каждой территории на основании экспертной оценки с выделением нескольких групп, характеризующих степень благоприятного финансового состояния или качества управления бюджетом.

Проанализировав значения полученных показателей оценки финансового положения территориальных образований Волгоградской области (таблица 1), можно сделать вывод о том, что в 2006 году выявлено 27 территорий с высокоустойчивым положением бюджета ($1,0618 < K_{ij} \leq 1,500$), 9 районов с устойчивым финансовым состоянием бюджета ($1,500 < K_{ij} \leq 2,1588$), 3 района – удовлетворительным ($2,1588 < K_{ij} \leq 6,6775$).

Оценка деятельности главных распорядителей бюджетных средств предполагает оценку финансовым органом субъекта Федерации качества управления главными распорядителями бюджетных средств и эффективности их деятельности. Такая оценка должна базироваться на соответствующей системе индикаторов (например, по видам деятельности главного распорядителя, по видам предоставляемых услуг), осуществляться систематически, ее результаты должны использоваться при планировании расходов бюджета на очередной финансовый год [4].

Оценка деятельности главных распорядителей бюджетных средств предполагает оценку финансовым органом субъекта Федерации качества управления главными распорядителями бюджетных средств и эффективности их деятельности. Такая оценка должна базироваться на соответствующей системе индикаторов (например, по видам деятельности главного распорядителя, по видам предоставляемых услуг), осуществляться систематически, ее результаты должны использоваться при планировании расходов бюджета на очередной финансовый год [4].

Таблица 1

Показатели оценки финансового состояния бюджетов административно-территориальных образований Волгоградской области в 2006г.*

№ п/п	Наименование районов	Текущие расходы	Доходы всего	К1	Дефицит	Доходы	К2	Муниц. долг	К3	Ки
1	Алексеевский	131,335	158,535	0,8284	0,000	53,414	0,0000	0,000	0,0000	1,2071
2	Быковский	184,525	225,081	0,8198	0,000	48,336	0,0000	0,000	0,000	1,2198
3	Городищенский	362,491	434,847	0,8336	0,000	194,377	0,0000	1,400	0,0072	1,2068
4	Даниловский	159,332	176,445	0,9030	6,141	52,330	0,1174	13,990	0,2673	2,5483
5	Дубовский	176,581	222,988	0,7919	0,000	66,598	0,0000	2,780	0,0417	1,3046
6	Еланский	277,528	304,849	0,9104	7,378	91,112	0,0810	11,340	0,1245	2,0327
7	Жирновский	431,499	458,181	0,9418	14,815	219,956	0,0674	22,000	0,1000	1,8354
8	Иловлинский	229,969	265,528	0,8661	0,000	104,656	0,0000	0,000	0,000	1,1546
9	Калачевский	387,474	43774,017	0,8928	2,043	174,862	0,0117	12,700	0,0726	1,3096
10	Камышинский	288,700	336,228	0,8586	0,739	124,767	0,0059	0,000	0,0000	1,2239
11	Киквидзенский	153,140	184,501	0,8300	0,000	51,424	0,0000	0,000	0,0000	1,2048
12	Клетский	149,092	167,749	0,8888	0,000	47,060	0,0000	3,513	0,0746	1,1998
13	Котельниковский	217,679	283,506	0,7678	0,000	101,965	0,0000	0,000	0,0000	1,3024
14	Котовский	264,433	289,881	0,9122	7,301	162,760	0,0449	24,080	0,1479	1,6928
15	Ленинский	208,789	246,817	0,8459	0,000	69,570	0,0000	0,000	0,000	1,1821
16	Михайловский	179,013	209,144	0,8559	1,222	52,123	0,0234	7,000	0,1343	1,5370
17	Нехаевский	132,001	166,343	0,7935	0,000	42,063	0,0000	0,000	0,0000	1,2602
18	Николаевский	234,589	270,038	0,8687	0,000	69,404	0,0000	0,000	0,0000	1,1511
19	Новоаннинский	244,101	292,992	0,8331	0,000	112,518	0,0000	0,070	0,0006	1,2009
20	Новониколаевский	173,402	217,000	0,7991	0,000	55,582	0,0000	0,427	0,0077	1,2591
21	Октябрьский	203,331	253,929	0,8007	0,000	71,567	0,0000	0,000	0,0000	1,2488
22	Ольховский	157,127	173,327	0,9065	0,000	50,889	0,0000	0,000	0,000	1,1031
23	Палласовский	288,999	363,383	0,7953	0,000	102,478	0,0000	0,000	0,000	1,2574
24	Кумылженский	170,616	202,581	0,8422	0,000	46,533	0,0000	0,000	0,000	1,1874
25	Руднянский	151,718	180,048	0,8427	0,000	40,909	0,0000	0,000	0,000	1,1867
26	Светлоярский	362,416	430,173	0,8425	0,000	237,195	0,0000	0,000	0,000	1,1870
27	Серафимовичский	195,016	215,414	0,9053	1,221	59,385	0,0206	8,420	0,1418	1,4520
28	Среднеахтубинский	402,964	432,666	0,9313	13,611	135,929	0,1001	11,380	0,0837	2,1588
29	Старополтавский	192,855	237,890	0,8107	28,555	52,453	0,5444	0,000	0,0000	6,6775
30	Суровикинский	230,284	256,828	0,8966	8,046	89,547	0,0899	12,000	0,1340	2,1478
31	Урюпинский	192,363	243,507	0,7900	0,000	48,638	0,0000	0,000	0,000	1,2659
32	Фроловский	161,693	197,363	0,8193	0,000	59,921	0,0000	0,000	0,000	1,2206
33	Чернышковский	169,948	207,575	0,8187	8,873	43,781	0,2027	12,000	0,2741	3,5221
34	г.Волгоград	6 165,57	6 924,67	0,8904	388,160	5151,727	0,0753	432,330	0,0839	1,9605
35	г.Волжский	1 925,05	2 081,24	0,9250	91,330	1609,206	0,0568	87,500	0,0544	1,7031
36	г.Камышин	699,658	956,416	0,7315	17,687	743,660	0,0238	0,000	0,000	1,6048
37	г.Михайловка	363,912	449,858	0,8089	0,000	308,506	0,0000	0,000	0,000	1,2362
38	г.Урюпинск	185,748	228,111	0,8143	0,000	141,789	0,0000	0,503	0,0035	1,2316
39	г.Фролово	182,429	207,782	0,8780	0,000	140,829	0,0000	0,000	0,0000	1,1390
40	Волгоградская обл.	32 329,7	39 882,9	0,8106	659,93	33167,67	0,0199	999,514	0,0301	1,4627

* составлено автором по данным Комитета бюджетно-финансовой политики и казначейства Администрации Волгоградской области

Оценка деятельности бюджетных учреждений по качеству предоставления бюджетных услуг предполагает проведение анализа, паспортизации бюджетных услуг и введения соответствующих индикаторов оценки результативности и эффективности для каждой из таких услуг.

Следует отметить, что оценить экономическую эффективность можно в том случае, если оцениваемая деятельность имеет четко определяемые цели, задачи и конечный результат. В этом случае можно соотнести понесенные затраты с достигнутым результатом, и оценить таким образом экономическую эффективность осуществленной деятельности. Стоимостной оценке поддается эффект, который получают предприятия и бюджет, для общества же важны общие результаты воспроизводственного процесса. Поэтому эффективность разных проектов можно оценить лишь по специфическим показателям – как соотношение натуральных результатов расходования средств и самих расходов в стоимостном выражении:

$$\text{Эф проекта} = \frac{\text{Расходы}_{\text{бюджета}}(\text{руб.})}{\text{Результат}(\text{чел.}, \text{м}^2, \text{к}, \text{руб.т. д.})}$$

После выявления различных способов предоставления бюджетных услуг, эффективность бюджетных расходов, направленных на решение определенной задачи, оценивается по формуле:

$$\text{Эф} = \sum \frac{I_{\phi}}{I_{ц}} \times w,$$

где I_{ϕ} – фактическое значение результативного показателя в исследуемом периоде; $I_{ц}$ – целевое значение результативного показателя; w – значение каждого показателя в оценке результативности достижения той или иной цели (устанавливается экспертным путем).

Основной сложностью в ходе практического применения оценки эффективности бюджетных расходов является создание индикаторов, объективно отражающих ситуацию в той или иной области оказания бюджетных услуг. Определение истинной стоимости единицы бюджетной услуги в таких отраслях, как здравоохранение или образование, требует большого объема дополнительных исследований в этих сферах. Кроме того, отсутствует возможность объединения в укрупненные группы оказываемых бюджетных услуг, что требует индивидуального подхода к изучению каждой бюджетной услуги и разработку индивидуальных индикаторов для каждой, даже незначительной, группы бюджетных услуг.

ЛИТЕРАТУРА

1. Александрова А.Л., Колесник А.Ю., Якимович М.В. Методика мониторинга результативности услуг здравоохранения на муниципальном уровне // <http://www.urbanecomonomics.ru/>
2. Гараджа М.Ю. Мониторинг результативности бюджетных расходов: основные этапы внедрения на местном уровне. М.: Фонд «Институт экономики города», 2002.
3. Лушин С.И. Об эффективности государственного бюджета // Финансы. 2004. № 10.
4. Центр фискальной политики «Бюджетирование, ориентированное на результат: международный опыт и возможности применения в России».

ОЗДАМИРОВ С-А.Ш., СУЛИМАНОВ А.Р.

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Кризисная ситуация, в которой находится большинство предприятий АПК является одной из самых острых проблем в современной российской экономике. Попытки ее решения на протяжении последних лет не приносили должного результата. Отсюда, главной целью антикризисного управления сельскохозяйственными предприятиями является выработка и реализация мер восстановления платежеспособности и финансового оздоровления предпри-

ятий, а также обеспечение прочного положения на рынке и стабильной устойчивости финансов при любых кризисных явлениях в стране, в отрасли, на предприятии.

Основные принципы концепции антикризисного управления следующие:

- социальная направленность антикризисного управления. Данное требование вытекает, прежде всего, из общих целевых установок и задач аграрной сферы, состоящих в том, чтобы обеспечить население продовольствием и продуктами питания собственного производства, поддерживать и постоянно повышать уровень его жизни;
- государственное регулирование развития АПК является одним из основных требований, предпосылок и условий стабилизации и последующего развития аграрной сферы;
- оптимальное использование производственного потенциала при обосновании размещения, специализации и концентрации агропромышленного производства, его организационно-правового построения, форм хозяйствования, их размеров и структуры управления АПК на всех уровнях его функционирования;
- соблюдение баланса основных факторов производства, которое предполагает установление между их вещественными элементами количественных пропорций и качественных характеристик, обеспечивающих рациональное (нормативное) функционирование процесса производства;
- освоение современной системы ведения агропромышленного производства, которая предполагает обоснованные решения по всем направлениям хозяйствования;
- обоснованность темпов и сроков реализации антикризисной программы сельскохозяйственного предприятия.

Нами разработана концептуальная схема антикризисного управления предприятием. В соответствии со схемой преодоление (предотвращение) кризиса представляет собой систему и включает в себя два блока: антикризисное регулирование и антикризисное управление. Антикризисное регулирование – это воздействие на предприятие- должника на макроуровне. Антикризисное управление – применение антикризисных процедур на микроуровне, применительно к конкретному предприятию.

Антикризисное управление должно осуществляться непрерывно на любом предприятии еще до возбуждения процесса о несостоятельности (банкротстве) с целью предотвращения или преодоления кризиса, а также антикризисное управление может быть реализовано в ходе арбитражного процесса путем проведения различных процедур банкротства.

Основным средством достижения цели – повышение состоятельности объекта – является антикризисная реструктуризация предприятия. Организующей силой – кадровый потенциал антикризисного управления.

Реструктуризация предприятия в процессе антикризисного управления состоит в адаптации агропромышленного производства к рыночным условиям. Реструктуризация в широком смысле слова это все изменения, предпринимаемые в структуре промышленных и сельскохозяйственных предприятий в процессе адаптации, в соответствие с изменяющимися условиями рынка и выработанной стратегией ее развития.

Целью реструктуризации является преодоление кризисных явлений, повышение эффективности работы и конкурентоспособности, увеличение прибыльности. Реструктуризация предприятия осуществляется по трем основным направлениям (критериям):

- реструктуризация по критерию организационной стратегии;
- реструктуризация по критерию организационно-правового оформления и владения;
- реструктуризация по критериям менеджмента.

Антикризисное регулирование содержит меры организационно-экономического и нормативно-правового воздействия со стороны государства и других заинтересованных лиц, направленные на защиту предприятий от кризисных ситуаций, предотвращение банкротства (санацию) или ликвидацию в случае неэффективности его дальнейшего функционирования. Регулирование до 90-х годов применялось больше для обозначения государственной экономической политики и выражалось в централизованном планировании и управлении. Но государственное регулирование в директивно-плановой экономике и государственное регулирование в рыночной экономике как понятия имеют различия. Кроме этого роль активного вмешательства государства существенно возрастает на этапе перехода от одной социально-экономической системы к другой, что имеет место в России, впервые в истории осуществляю-

щей переход от планово-административных методов управления экономикой к рыночным.

Предельная напряженность, связанная с реформированием страны и угрозой социальной дестабилизации требуют проведения постоянного государственного мониторинга и анализа последствий, принимаемых властями решений. Стратегия реформ должна предусматривать предварительную оценку экономических и социальных последствий этих решений, их корректировку и систему мер по смягчению и компенсации негативных последствий.

Кроме этого, уровень регулирования того или иного товарного рынка определяется спецификой товара и его производства, а также его значимостью для страны. Специфика агропромышленного производства приводит и к специфическим формам организации финансов хозяйствующих субъектов, что делает необходимым в целях обеспечения продовольственной безопасности переход не только к приоритетной системе государственного антикризисного регулирования как на макро-, так и на мезоуровне, а и к системе краткосрочного и долгосрочного индикативного планирования. Проводимая же в России с начала 90-х годов экономическая реформа базируется на ошибочном представлении или недопонимании роли государства в условиях рыночных отношений.

Система антикризисного регулирования включает основные направления обеспечения устойчивого (бескризисного) развития сельскохозяйственных и промышленных предприятий, это: формирование многоукладного аграрного производства; формирование эффективной аграрной политики (ценообразование, кредитование, антимонопольная политика, налоговая политика, страхование и т.д.); защита интересов отечественного товаропроизводителя; формирование кадрового потенциала; развитие науки и осуществление научной деятельности; развитие социальной сферы села; реформирование земельных отношений; формирование и функционирование рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия.

В системе стабилизационных мер, направленных на вывод сельскохозяйственных и промышленных предприятий из кризисного финансового состояния, важная роль отводится их санации. Санация – это меры направленные на восстановление платежеспособности сельскохозяйственного предприятия, предпринимаемые государственными органами власти и другими юридическими и физическими лицами в целях предупреждения его несостоятельности. В зависимости от масштаба кризисного состояния предприятия, идентифицированного в процессе диагностики несостоятельности, предлагается два основных направления осуществления санации: 1) санация предприятия, направленная на реструктуризацию и (или) рефинансирование его задолженности, 2) санация предприятия, направленная на его реструктуризацию (в т.ч. реорганизацию).

Направления обеспечения эффективности реализации санационных мероприятий со стороны государственных органов власти следующие: финансирование мероприятий по реструктуризации (в т.ч. реорганизации); правовое и нормативно-методическое обеспечение процессов рефинансирования и реструктуризации задолженности предприятий, а также реструктуризации самих предприятий; подготовка кадров в области овладения теоретическими знаниями и практическими навыками антикризисного управления; организация консультационной помощи по вопросам и проблемам, возникающим в ходе проведения реструктуризации задолженности и предприятия со стороны государственных органов различных уровней управления, научных работников, руководителей и специалистов хозяйств, успешно осуществивших реструктуризацию и др.

Таким образом, концепция антикризисного управления исходит из того, что решающими для восстановления сельскохозяйственного производства и потенциала перерабатывающих предприятий и доведение его до допустимого в современной экономике мирового сообщества уровня являются две компоненты: аграрная политика государства и эффективный менеджмент в самих сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятиях.

Необходимо отметить, что эффективность антикризисного управления прямо зависит от «правильности» выбора соответствующей стратегии и тактики. Стратегия и тактика антикризисного управления определяется в результате диагностики и прогнозирования состояния предприятия на основе выявления внешних и внутренних факторов воздействия.

В связи с тем, что кризисное состояние предприятия может быть вызвано различными факторами, иметь различную степень поражения кризисом: временная неплатежеспособность, финансовая неустойчивость, несостоятельность (явное банкротство), а также особый

внутренний потенциал и возможности воспользоваться теми или иными вариантами внешней санации, стратегия предотвращения кризисного состояния будет различной. Постоянный мониторинг состояния предприятия даст возможность вовремя корректировать тактические действия с целью их соответствия антикризисной стратегии. Дальнейший анализ возможных стратегий антикризисного управления требует определения методики выбора антикризисной стратегии, адекватной конкретной ситуации. Формализованный подход необходим для того, чтобы наиболее точно оценить текущее состояние предприятия и выбрать оптимальную стратегию и тактику управления им.

В концепции предлагается методика формирования выбора адекватной антикризисной стратегии в зависимости от масштаба кризисного состояния предприятия. Представленная методика содержит следующие этапы:

1. Экспресс-диагностика финансового состояния предприятия на текущий момент (включая прогнозирование финансового состояния предприятия).
2. Предварительная комплексная оценка масштабов кризиса.
3. Применение отдельных мер защитной стратегии антикризисного управления в момент вхождения в кризис (т.е. на стадии временной неплатежеспособности).
4. Детализированный анализ, основанный на последовательной оценке действия основных факторов, подтверждающий масштаб кризиса, а также анализ внутреннего потенциала предприятия.
5. Выбор и перспективность применения стратегии антикризисного управления с обязательным подключением антикризисного государственного регулирования, включая возможность воспользоваться внешней санацией.

Главным преимуществом методики является возможность выбора адекватной масштабам кризиса стратегии антикризисного управления. Кроме этого методика обладает следующими достоинствами:

- методика проста для использования, и в тоже время не является упрощенной. Доступность методики, четкость ее этапов даст возможность использовать ее не только высококвалифицированным финансистам, но и менеджерам любого уровня;
- она «улавливает» слабые сигналы надвигающегося кризиса и позволяет предприятию своевременно (в момент вхождения в кризис) применить отдельные меры защитной стратегии антикризисного управления, с целью предупреждения возбуждения дела о несостоятельности (банкротстве) предприятия-должника. Затем проводится детализированный анализ финансового состояния предприятия с целью уточнения масштабов кризиса и причин его возникновения для осуществления выбора адекватной стратегии антикризисного управления;
- позволяет достаточно строго формализовать границы перехода от одного состояния к другому;
- данная методика является в своем роде единственной в сфере антикризисного управления сельскохозяйственными предприятиями. Большинство учёных-аграрников согласны с необходимостью антикризисного управления предприятием, предлагают способы и методы прогнозирования кризисного состояния сельскохозяйственных предприятий, направления вывода сельскохозяйственных предприятий из кризиса, адекватную кризису политику антикризисного регулирования со стороны государства. Однако до сих пор никем не рассматривался вопрос антикризисного управления и антикризисного регулирования в комплексе, а также не рассматривался вопрос выбора антикризисной стратегии по каким-либо критериям;
- исходя из специфики агропромышленного производства, данная методика доказывает необходимость адекватного масштабам кризиса антикризисное регулирование (включающее санацию), как на макроуровне, так и на мезоуровне, которое заключается в разработке специальных антикризисных программ для предприятий-должников данной отрасли и проведении санационных мероприятий;
- методика предлагает комплексный выбор необходимых антикризисных мероприятий, включающий мероприятия как стратегического, так и тактического (оперативного) характера.

Абсолютное большинство российских сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, включая средние и крупные, стремятся, естественно, сохранить свои позиции на рынке. Известно, что в современных условиях для большинства предприятий характерна реактивная форма управления, т.е. принятие управленческих решений как реакции на текущие проблемы, или так называемое «латание дыр». Для этого используются самые разные подходы. Практикуется, например, защитная стратегия пассивного выживания. В ее рамках:

- уменьшение затрат путем “сброса” объемов производства и снижения его технологического уровня;
- сокращение занятости и заработной платы;
- стремление добиться государственных субсидий;
- использование чужих средств путем неплатежей (поставщикам, бюджету, работникам) и др. Этой стратегии обычно присуща стабилизация или незначительный рост выпуска продукции. Такая форма управления порождает ряд противоречий между: интересами предприятия и фискальными интересами государства.

Более эффективным оказывается использование наступательной стратегии (стратегии развития), которая предусматривает прогрессивное изменение не только количественных, но и качественных параметров деятельности, опирающееся на:

- устойчивый рост производства, наращивание активов предприятия за счет повышения интенсивности использования производственного потенциала и инвестирования в основную капитал;
- диверсификацию деятельности;
- переход к новой структуре внутрихозяйственного управления и др.

Однако это не значит, что в период массовой неплатежеспособности сельскохозяйственных предприятий недопустимо использовать активную стратегию выживания. Даже находясь на грани банкротства, некоторые предприятия осуществляют диверсификацию деятельности, вкладывают в повышение качества продукции, компенсируя дефицит средств неплатежами, внедряют новые технологии производства и т.п. Основными препятствиями на пути к применению наступательной стратегии являются дефицит собственных оборотных средств, невозможность его покрытия банковским кредитом и практически полное отсутствие средств для долгосрочного инвестирования.

Такая стратегия, как правило, под силу сельскохозяйственным предприятиям, имеющим достаточный внутренний потенциал и возможности воспользоваться внешней поддержкой.

Исходя из проведенных исследований, предлагается следующий подход к выбору стратегии антикризисного управления для различных групп хозяйств по степени выраженности кризиса. Конкретный перечень соответствующих мероприятий той или иной стратегии антикризисного управления подбирается индивидуально для каждого хозяйства с учетом его особенностей.

Особо важным является одно обстоятельство: сочетание стратегии и тактики антикризисного управления. Сложность этой проблемы состоит в том, что, с одной стороны, стратегические решения, направленные на предотвращение кризиса, должны быть приняты и реализованы на ранних стадиях управления, когда процесс движения к кризису еще не приобрел кумулятивного характера и поэтому еще не стал необратимым. С другой стороны, решения, принимаемые на ранних стадиях, базируются, как правило, на весьма слабых и потому не всегда достоверных сигналах о возникновении неблагоприятных тенденций.

Тактические решения, в отличие от стратегических, принимаются на основе более полной и точной информации, отражающей актуальное (по состоянию на данный момент) состояние производственной системы. Однако времени для коренной перестройки деятельности предприятия с целью предотвращения кризиса либо очень мало, либо нет совсем. Речь в этом случае идет либо о чрезвычайных мерах по недопущению кризиса, которые еще можно реализовать в короткий период, либо о мерах, направленных на выход из кризиса, который уже наступил.

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИИ – УМЕНИЕ УПРАВЛЯТЬ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИМИ РАЗРЫВАМИ И ИЗМЕНЕНИЯМИ

В веке глобализации общество находится под воздействием биоинженерии и нанотехнологий, которые определяют инновационное развитие экономики и образование эффективной инновационной системы на макро- и мезоуровнях. Создание таких систем требуется изменением различных форм внедрения и реализации инноваций в производстве: обновление, реструктуризация и реинжиниринг.

Практика современного развития организации показывает, что нужна новая гибкая стратегия восстановления интеграции науки и производства при творческом процессе участия сотрудников, что позволит возродить восприимчивость к процесс-инновациям и привлечь инвестиции в новые технологии и услуги на основе новой философии общности интересов всех участников этого процесса, с принятием мягких гуманных цивилизованных методов регулирования занятости при партнерских связях с поставщиками и клиентами.

Отсюда возникает необходимость применения новых теоретических подходов с практическим управлением инновационной активностью при:

- применении инновационного маркетинга;
- наличии инновационной культуры;
- создании инновационного климата.

Научная теория утверждает, что инновационное развитие организации – это процесс самообновления в виде появления новых технологий, новых продуктов, новых знаний, позволяющих прогнозировать внедрение новшеств на основе новой философии бизнеса. С помощью эффективного управления экономической рентабельностью при обосновании инновационных решений с чисто рыночными ориентирами на конкретного клиента с учетом анализа технологических пределов в нужное время – увязать технологию с рыночным потенциалом – быть на гребне 5-ой “технологической (кондратьевской) волны”.

Управление инновационным развитием является средством, стимулирующим экономический рост на этой волне с антикризисным регулированием на микро уровне, и характеризуется цикличностью изменений экономической конъюнктуры и инновационными прорывами в технологиях.

Волны нововведений определяются 50-ти летними циклами с накоплением нового технологического потенциала и технологических перемен, иначе говоря, появляется база для предвидения технологических разрывов, которыми надо уметь управлять, потому, что они несут революционные изменения в сфере производства новейших продуктов и услуг.

Ускорять процесс создания и реализации новшеств призван инновационный маркетинг – управленческие инновации, в основе которых лежат организационные, технологические, экономические и социальные новшества, определяющие процесс поиска новых целевых рынков и потребителей для ускорения реализации новшеств в сфере инновационных продуктов и услуг. Одновременно инновационный маркетинг является катализатором реструктуризации производства, главным средством организационно-структурной перестройки его управления и технологического обновления хозяйственного комплекса страны. Инновационный маркетинг улавливает момент уменьшения спроса на продукт и обуславливает необходимость замены его другим, отвечающим в этот момент изменившимся условиям спроса на рынке.

Инновационный маркетинг характерен для предприятий, которые основывают свою деятельность на принципах предпринимательско-инновационной конкуренции, выпуская на рынок продукцию с принципиально новыми потребительскими свойствами. Только таким путем в инновационной деятельности предприятия реализуется основной принцип инновационного маркетинга: успех на рынке – «время – деньги – время».

Практика показывает, что в начале внедрения инновации часто не окупаются (участок пологого роста логической кривой) и при этом, чем масштабнее новшество, тем выше должен быть уровень предпринимательской структуры, которая в состоянии осуществить необходимое финансирование. Р.Фостер не только утверждает это теоретически, «но и иллюстрирует множеством примеров из истории американского бизнеса: ошибки в принятии решений по обновлению производства, связанных с инновациями, происходили из-за недостаточности знаний потребностей клиентов и отсутствия стремления к обновлению» [1]. Поэтому применение новейшего экономического механизма и новых знаний обеспечат регулирование циклического развития экономики, а потребности каждого потребителя предопределят эффективное функционирование новой парадигмы управления инновациями. При непрерывной разработке и внедрении новшеств решится проблема обновления производства с учетом специфики развития страны, региона и организации [1, с. 86].

Как пишет Р. Фостер [1] «...экономичность – это перескок на новую логическую кривую.....следствие внедрения инновации в пользу технологического разрыва (новой технологии)», иначе говоря, необходим поиск новационных форм планирования новшеств в условиях жесткой конкуренции и постоянно изменяющейся среды.

Изменения в экономике, обуславливаемые циклическими и технологическими сдвигами и постоянной неопределенностью среды, а также разрывы теории и практики управления предопределяют применение процессов инновационных решений, основой которых является инновационный маркетинг, реализацией которого является инновационный проект, позволяющий получить привлекательный продукт, отвечающий будущим желаниям конкретного клиента.

Новейшим эффективным методом инновационного маркетинга в условиях жесткой рыночной конкуренции является создание квазирисковых малых инновационных фирм внутри компаний, основу которых составляет разработка рискованного наукоемкого проекта, предусматривающего необходимость систематического обновления номенклатуры выпускаемой продукции при обострении конкуренции со стороны других фирм.

В условиях научно-технического прогресса на рынках сбыта возрастающее значение приобретают факторы неценовой конкуренции (качество, дизайн, надежность), а реализация новшеств осуществляется за счет быстрой замены выпускаемой продукции, что и предопределяет необходимость применения инновационного маркетинга в период рыночного реформирования экономики. Поэтому система инновационного маркетинга призвана обеспечить приток информации о текущем спросе на рынке, разработку стратегии определения ожидаемого спроса на новшества в будущем.

В производственном процессе наступает период спада реализации продукта, от которого нужно уйти путем управления технологическими разрывами, определяя пределы технологии, осуществив быструю разработку и внедрение нового продукта с опережением конкурентов [1, с. 42].

Практика показывает, что именно инновационная культура предопределяет появление восприимчивости работников к новым идеям и творческому энтузиазму и улучшает производственно-экономические аспекты. Видится необходимость разработки механизмов формирования в обществе новых ценностей с пониманием значимости инновационной культуры, обеспечивающей взаимосвязь бизнеса с гуманитарологией технологий для человека на уровне социальных институтов.

Инновационная культура «рождается» участниками социального носителя инновационного потенциала, которыми являются инмены нового типа и работники-новаторы, способствующие открытию новых рынков, новых видов товаров и инновационных услуг для конкретного потребителя. Более того, гуманитарологическая технология предопределяет «создание доверия» у работников к изменениям, то есть способность к вхождению в инновационную атмосферу с интересом к технической новизне.

На практике в условиях смешанной открытой экономики возникает необходимость новационной культуры, как источника новой энергии и динамизма организаций, новой философии организации, где творцами ее являются инмены, а носителем – человек. Одновременно растет взаимовлияние новых ценностей управления и персонала, что предопределяет ключевую роль человека в новом производстве с новой его культурой, то есть в организации рождается новационно-социальное партнерство.

В результате появляется новая парадигма производственной и экономической демократии, новая форма стимулирования процесса свободы творчества, то есть прямое «соучастие» работников организации не только в принятии управленческих решений, но и в собственности. «Феномен соучастия» – это превращение демократии соучастия в организацию с самоуправлением.

Новационная культура организации с ориентацией на конкретного потребителя, повышает ее «чуткость», что и предопределяет готовность бизнеса к удовлетворению потребностей каждого клиента, поворот организации к человеку-производителю и человеку-потребителю – это новые гуманистические приоритеты развития как организации, так и экономики в целом. Таким образом, «... наступает время всеобщего осознания того, что от уровня индивидуальной самореализации каждой личности зависят масштабы достижения человечества в обретении материальных и духовных благ, сбережения окружающей природной среды, облагораживания общественных отношений». Фактически в современных условиях в сознании человека должны прочно утвердиться общечеловеческие гуманистические ценности.

Гуманитарная культура и знания должны стать достоянием современных менеджеров, способных развивать в каждом работнике стремление к творчеству – чувство полета в будущее.

Иначе говоря, нравственное поведение и умственное развитие менеджеров невозможно без их приобщения к историко-философскому наследию, этике, политологии и социологии. Такова должна быть логика воззрения современного менеджера в организации, так как его гуманитарные знания – важнейший фактор новационного развития экономики.

Итак, необходима новая концепция научения инновационно-гуманитарному управлению – путь к инновационной культуре производства – это создание атмосферы становления гуманистического сознания у работников организации при изменении человековедческих технологий, то есть предопределяется «появление управленческой гуманитарологии» в виде гуманизации производства – фактора закономерности гуманистического развития рыночной экономики. Так Шепель В. М. утверждает, что «гуманитарный эффект японского бизнеса – стимул в разработке человеческой концепции профессиональной подготовки менеджеров производства».

На практике гуманистические цели, возникающих новых экономических и социальных систем управления, предопределяют потребность в создании «всеобщей технологии жития человечества», то есть формирование в социальной психологии человека нового понимания своей роли в обществе – роли творческого субъекта экономической деятельности, что позволит сохранить духовное единство всех субъектов смешанной экономики – базиса существования человечества.

Особенность современной России – короткий период прохождения всех этапов развития цивилизованного общества, который предопределил переход к новой парадигме управления на макро-, микро- и мезоуровнях с целью удовлетворения потребностей каждого работника и повышения практики производства с учетом мирового качества продукции. Как следствие появляется потребность в специальном инструменте управления – инновационном маркетинге, ориентированном на конкретного клиента с адаптацией к меняющейся среде в конкретной рыночной ситуации при жесткой конкуренции.

Одновременно нужно уметь улавливать желания и предвидеть новые будущие требования клиентов – это успех новшества, который зависит от культурных ценностей целевого рынка с учетом фактора времени, необходимого потребителю для принятия нового продукта и инновационной услуги.

Инновационно-маркетинговая ориентация – это изменения для внедрения инноваций, которые предопределяют новые соотношения в производственном процессе, отдавая предпочтение службе продаж – изменение ассортимента продукции и расширение услуг.

В этой связи важнейшими факторами, определяющими необходимость внедрения новшеств являются инновационный потенциал и изменения конъюнктуры рынка, которые характеризуются: минимизацией изменения производства, поиском новых элементов рынка и обновлением производства с целью реализации нового продукта с применением специфических элементов. К числу таких элементов относятся создание бизнес-единиц, реализация пилотных проектов и жесткое бюджетирование всех бизнес-процессов.

Однако надо отметить слабую интеграцию производства с наукой, которая, в основном, обеспечивается своими силами за счет внутренних ресурсов организации.

Технологические инновации предопределили необходимые изменения в организации управления инновациями, обновления всей системы подготовки рабочей силы и повышения уровня человеческих ценностей, которые требуют применения нового механизма гибкой мотивации, новой интегрированной системы стимулирования. Иначе говоря, в философии бизнеса происходит переход от техноцентризма к пониманию приоритетности интеллекта человека: его знаниям, квалификации и ценностям – формируется новая модель развития и использования человеческих ресурсов – экономика для человека. Появляется необходимость новационного переосмысливания практики организации бизнеса (деятельности), системы занятости, новых методов обучения и переподготовки, выработки гибких стратегий, на базе новых социо-технических подходов, форм и методов управления человеческими ресурсами.

Технология для человека становится выражением производственной культуры, переходящей в корпоративную, а при наличии инновационного климата и творческой деятельности в организации на уровень инновационной культуры.

В связи с этим в различных фирмах проявляется движение к новой модели взаимодействия различных форм компьютеризации и гуманизации технологии производства, что способствуют применению гибких форм ротации рабочих мест и интегрированной бригадной организации труда.

Один из выдающихся специалистов в области управления инновациями Дж. Козмечки отмечал: «Эффективная коммерциализация инноваций и технологий – ключ к политическому и экономическому могуществу и качеству жизни определяют степень процветания ... общественной жизни».

Практика и теория подтверждают, что инновационный путь развития организации, охватывающий циклы создания новых технологий, товаров и инновационных услуг с рациональным использованием различных новшеств, рассматривается, как инновационно-стратегическое направление преодоления экономических и социальных проблем в стране. Все это предопределяет преодоление кризисных ситуаций, нестабильности в деятельности организаций, адаптирования к новым экономическим условиям с ориентацией на человека.

ЛИТЕРАТУРА

1. Фостер Р. Обновление производства. М.: Прогресс, 1987.

ОВЧАРЕНКО Г.В.

УПРАВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМИ – УМЕНИЕ УЛАВЛИВАТЬ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ РАЗРЫВЫ

В век глобализации развитие научно-технического прогресса носит взрывной характер, и поэтому все отрасли промышленности вынуждены приспосабливаться к изменениям внешней среды, осуществлять ноостратегический выбор в области применения технологии – сохранять прежнюю или переходить на новую. Совершенно очевидно, что топ-менеджерам необходимо уметь оценить существующую технологию с помощью S-кривой, определить время перехода на новую для более эффективного протекания технологического процесса. В. Кушлин говорит, что использование «...циклических комплексных переходов будет способствовать появлению новых организационно-технологических парадигм функционирования производительных сил» для создания стимулирующего механизма интеграции «наука производство сервис» в основном звене рыночного хозяйства.

На практике эффективное управление технологическими разрывами определяется делом текущей технологии и своевременной организацией освоения новой технологии в производственном процессе при изготовлении нового продукта с качественно новым уровнем маркетинга.

В производственном процессе технология и продукт тесно взаимосвязаны. Надо уметь предвидеть, как ее пределы отразятся на результатах деятельности и сбыте продукта. Однако на практике распознать появление предела не так-то легко, но если предел достигнут, движение вперед невозможно – издержки резко возрастают. Только осознание предела с использованием S-образной кривой способствует видению перехода от одной технологии к другой, именуемой технологическим разрывом на базе новационных знаний, которые скачкообразно нарастают в различных отраслях, вызывая появление новых процессов для введения новых новшеств.

Вопрос в том, когда и где произойдут различные изменения: почему лидеры проигрывают?! почему компании лидеры, задающие темп нововведений в своей отрасли, неизменно терпят неудачу?!

Многие компании лидеры в своей области внезапно лишались преимущества из-за уверенности руководителей в том, что изменения маловероятны и будут происходить медленно. Одновременно одни считают, что введение новшеств – это сугубо индивидуальный процесс, неподдающийся планированию и сопряженный с риском, другие считают, что перемены неизбежны, поддаются анализу, а управление ими – ключ к успеху в бизнесе. Вторая группа компаний выражает готовность к риску с пониманием динамики конкуренции, т.е. осознает значимость S-образной кривой, которая отражает зависимость между затратами и результатами, которые улучшаются скачкообразно. Эти компании чувствуют приближение предела технологической кривой и необходимость срочно разрабатывать новую технологию для нового продукта или услуг.

Ответ видится в том, что не надо делать незнакомые вещи, а необходимо уметь уловить передел и переключиться на новые подходы, т.е. производить продукты на стыке старых и новых технологий, одновременно занимаясь поиском новшеств, повышающих конкурентоспособность при технологических разрывах.

Нет никаких сомнений в том, что, имея большие издержки при осуществлении производства нового продукта (услуги), менеджер всегда должен осознавать возможность пересмотра хода реализации процесса, поставив перед собой цель радикально его изменить с учетом потенциальных возможностей действующего процесса, что позволит увеличить потребительскую ценность продукта (услуги).

Так Г. Форд в своей книге писал: «Жизнь – это путешествие, надо все время бодрствовать, если человек начинает думать значит, нашел свой метод ...надо разобраться в себе, и что нововведение – плод усилий выдающейся личности ... оно достояние рынка ... экономический феномен, логика которого описывается на графике с помощью S-образной кривой – это анализ, который показывает, как глубоки изменения, когда они произойдут. Без такой информации о технологии организации не способны обновляться ... полагают, что прошлое будет повторяться, ... не осознают, как быстро время обесценит их продукцию и сотрудников» [2, с. 317].

П. Друкер в своей статье «Век разрыва непрерывности» отметил, что частота разрывов возрастает, определяя успех одних и потери других из-за появления новых технологий для разработки новых продуктов (пример ООО «КЗ «РСМ» – Дон-1401, РСМ-081, Вектор и.т.д.).

Сейчас мировое общество находится в эре появления новых наук: биотехнологии, биоинженерии и молекулярной инженерии (управление атомами внутри молекул). Эти науки являются феноменами создания новых форм материи – начала пятой кондратьевской волны.

Сегодня все отрасли промышленности испытывают на себе технологические изменения – это подход к пределу существующих технологий, который требует взаимодействия ученых и всех производственных подразделений при революционных изменениях во всех производственных процессах, направленных на эконом-человека.

Фактически наступил век инновационного маркетинга – эра анализа управления разрывами новационных технологий с применением S-кривых как инструмента прогнозирования появления новых пределов технологий.

Таким образом, новейшие технологии стали объектом инновационно-стратегического управления, с применением ноостратегического подхода в условиях непрерывных технических изменений и разрывных сдвигов – это эра управления организациями технологических разрывов, требующая радикальных изменений в структуре компании при управлении инновационными процессами и культурой, переходящей в инновационную. Весь комплекс

управленческих функций переходит на уровень управления новационных технологических подходов с учетом прогнозирования S-кривыми будущих новых технологий.

Практика передовых компаний развитых стран показывает архизначимость знания пределов для технологии: умение предвидеть момент приближения технологического разрыва или зрелость технологии предопределяет успех и лидерство в бизнесе.

Представляется, что на практике службы сервиса и маркетинга обязаны осознавать и улавливать потенциальные изменения в потребительских предпочтениях клиентов и новых явлениях на рынке. Качество продукта для клиента должно превышать его ожидания при: эффективной помощи; неожиданных условиях гарантий; предложении новинок в услугах.

Таким путём приобретаются новые знания о том, где находятся технические пределы для принятия гибких технико-управленческих решений с целью применения новой технологии и придания новому продукту рыночной новизны.

Наука доказывает, что на практике нужно применять новационные знания, способствующие выходу за ближайшие ограничения, предопределяющие преодоление технологического предела.

Р. Фостер в своей книге «Обновление производства» на множестве примеров практических действий компаний показывает, что рост затрат увеличивается при разработке нового поколения технологий, т.е. чем круче S-кривая, тем результативнее процесс. Однако, возникает вопрос: нет ли другого пути удовлетворения новых потребностей клиента? [3, с. 86].

Теория анализа S-кривых подтверждает, что на практике кривые неизменно находятся друг к другу относительно параллельно, а промежуток между ними – «разрыв» – показывает, что прежнюю технологию заменит новая, что фактически говорит о постоянном существовании конкурирующей технологии.

На практике в любой деятельности организации при обновлении продукции и технологии издержки увеличиваются, а результативность и эффективность вступают в противоречие из-за отвлечения ресурсов из других производственных подразделений. Появляется элемент самофинансирования и самоокупаемости при выборе инновационного пути развития, который предопределяет момент увеличения эффективности в разы, выход на правильную S-кривую с преодолением технологического разрыва, что обеспечивает приращение новых знаний при анализе выявления следующего предела технологии.

Современная жесткая конкуренция предопределяет поведение лидеров компаний в точке технологического разрыва: лидер сохраняет ведущие позиции на рынке, но величина его сегмента сокращается (пример ООО «КЗ «РСМ» – выпуск модели комбайна «ACROS 530»). Однако, также всегда необходимо учитывать фактор ценовой конкуренции.

Все вышесказанное подтверждает, что происходит циклическая смена технологий в процессе производства продуктов и оказания услуг клиенту, которая заставляет руководителей искать новые методы раннего опознавания точек предела технологий, что предопределяет использование более эффективного процесса изготовления нового изделия по конкурентоспособной цене.

Однако практика ведения бизнеса различными компаниями и организациями показывает, что абсолютно всем организациям бывает очень трудно приостановить процесс использования старой технологии и перейти на новую. Это обусловлено рядом факторов, в частности часть работников теряет работу, другая – находится в стрессовом состоянии, пока не адаптируется к новым условиям. Такое происходило и при запуске в серию модели комбайна «Вектор» на ООО «КЗ «РСМ». Такие радикальные изменения требуют пересмотра культуры, навыков, традиций, нового интеллекта и новых знаний, дающих новое понимание философии бизнеса сотрудниками.

Технология является элементом культуры организации, они отождествляют и дополняют друг друга. Так, запуск шестого поколения модели комбайна «ACROS 650» подтверждает выше сказанное, а также настоящие успехи биоинженерии.

Процесс изменений – это поиск новационных идей, которые и предопределяют нестандартные, рискованные управленческие решения, стимулирующие гуманитарную культуру труда с новыми ценностями, гибкую тактику новационных технико-технологических прорывов на базе новых виртуальных моделей управления организациями.

Становится очевидным, что в деятельности организации при возникновении технологических разрывов необходима всеобщая переквалификация работников. Это требует от руководителей предвидения появления такой ситуации, которая вызывает как изменения стратегии, так и изменения организационной структуры.

При таком подходе, самое главное точно понимать необходимость в изменениях, чтобы идти по новому пути, предвидя будущие запросы клиентов и непрерывно анализируя рынок, чтобы отслеживать действия конкурентов с учетом запросов отдельных категорий потребителей. Если говорить конкретно, то специалисты по маркетингу должны знать рыночные тенденции спроса в будущем, а технические специалисты предвидеть пределы технологий организации, чтобы процесс производства нового продукта или услуги был высокоэффективным и конкурентоспособным на сегменте рынка.

Именно экономические ситуации объясняют быстрые изменения на сегменте рынка, что и предопределяет переход на новую технологию, момент которого надо уметь улавливать. Тогда сегментация рынка обеспечит увеличение прибыли и подтвердит значимость нужной тактики с использованием свойств S-образной кривой для проведения непрерывных технико-технологических изменений в бизнес-процессе при наличии новых знаний у сотрудников.

Итак, научное понимание технологии – это понимание будущих запросов потребителей, т.е. умение осознавать, что именно нужно изменять в технологии, чтобы удовлетворить различные предпочтения клиентов, как преодолеть разрыв между нынешним состоянием технологии и конечным пределом.

Выше сказанное предопределяет необходимость новых технологических разработок, оценки эффективного варианта запуска новационной технологии для нового продукта или услуги.

Успех любой организации в бизнесе определяется новой философией бизнеса, стратегия которого направлена на партнерские отношения с клиентами, поставщиками и обеспечивает деятельность самообучающейся организации при постоянном совершенствовании работы компании, лидерство, культуру бизнеса на основе понимания людей и их мотивации [1, с. 55].

Таким образом, возрастание значения человеческого фактора в экономике, предопределяет наличие у менеджера человеческого информационного минимума для подготовки базовых технологий, являющихся основой управленческой гуманитарологии. В то же время, новационная культура при решении задач социального управления предприятием, является матрицей общечеловеческих требований к его гуманизации с восстановлением духовных ценностей, то есть создает предпосылки появления новых моделей с новационным вниманием к социальным носителям инновационного потенциала.

Отечественная экономическая наука пытается определить наиболее вероятные направления нового экономического развития страны. Пойдет ли стратегическое развитие по постиндустриальному пути или, предопределив новые тенденции в мировых экономических процессах, страна реализует цивилизованную инновационную модель российской экономики XXI века.

Зарождение инновационной модели, которая основывается на новационных прорывах в межсистемных элементах, возможно при формировании интеграционных альянсов в смешанной экономике, способствующих созданию субъектов транснационального общения на инновационной основе. При таком понимании процесса логистики изменений становится необходимым поиск закономерностей и выявление специфики формирования инновационного уровня социально-экономических отношений в рамках новейшей модели цивилизованного развития России.

ЛИТЕРАТУРА

1. Овчаренко Г.В. Рыночная модель управления инновациями. Ростов н/Д: Изд-во СКНЦ ВШ, 2004.
2. Форд Г., Файболь А., Эмерсон Г. Управление – это наука и искусство. М.: Изд-во Республика, 1992.
3. Фостер Р. Обновление производства. М.: Прогресс, 1987.

ПАВЛОВ П.В., УКРАИНСКИЙ С.Н.

ПОИСК ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ АВИАЦИОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ (С УЧЁТОМ МИРОВОГО ОПЫТА)

Глобализация современной экономики наряду с либерализацией международной торговли приводит к повсеместному ужесточению конкуренции. В силу более глубокой интеграции национальных экономик в мировое хозяйство и вытекающей отсюда конкуренции смещаются интересы внутри отдельных стран и повышаются стимулы для государства выстраивать свою экономическую политику в соответствии с условиями конкуренции на мировом рынке.

Глобализация рынков способствовала изменению характера конкуренции, которая стала технологической, и при этом более сложной и острой. Именно технологические преимущества в настоящее время являются основой достижения конкурентных преимуществ. Участились случаи слияния и поглощения фирм с целью усиления своих конкурентных позиций в технологической сфере. Лидирующие страны мира поддерживают свою конкурентоспособность на базе инвестиций и нововведений. Развитие конкуренции путем инвестиций предполагает готовность и способность национальных фирм инвестировать средства в современное эффективное оборудование и лучшую технологию, в покупку лицензий и создание совместных предприятий.

Ситуация, складывающаяся на российском рынке, является свидетельством влияния процессов глобализации на экономику России. В условиях глобализации экономики проблема повышения конкурентоспособности российских предприятий имеет существенное значение. В конечном итоге, конкурентоспособность отдельных производителей и выпускаемой ими продукции определяют конкурентоспособность того или иного государства.

Наибольшие опасения при этом вызывает угроза захвата рынка мощными и многоопытными зарубежными конкурентами, их утверждение в самых выгодных секторах. Рыночная устойчивость российских поставщиков товаров и услуг пока основывается на ценовых преимуществах. Дешевый труд высокой квалификации определяет более низкие цены на аналогичную продукцию, чем у зарубежных конкурентов. Имеющийся научно-технологический и кадровый потенциал России остается высоким по самым строгим мировым критериям, но до сих пор во многом не востребован как на внутреннем, так и на мировом рынках.

Использование наиболее квалифицированной части российской рабочей силы возможно в наиболее трудоемкой и наукоемкой отрасли народного хозяйства – машиностроении, а частности в авиационной промышленности. С точки зрения базы инновационно-технологического развития всей российской экономики значимость авиационной промышленности невозможно переоценить – столь велики масштабы и спектр ее научно-технических и технологических достижений и интересов. По итогам 2004 г. авиационная отрасль произвела 38,6% общего объема продукции оборонно-промышленного комплекса (ОПК), 45,9% объема военной продукции ОПК и 51,6% объема экспорта ОПК. В структуре объемов продукции самолетостроение занимает 32,6%, двигателестроение – 30,4%, приборостроение – 13,3%. 7,2% приходится на агрегатостроение, 7,9% – на вертолетостроение и 8,6% – на спецтехнику. В отрасли работают более 500 тыс. человек. По данным на 1 января 2005г., авиапром РФ насчитывает более 300 предприятий, расположенных в 60 регионах России. В состав научно-производственной базы АП входят 56 НИИ, 93 ОКБ, включая более 20 крупных научно-исследовательских и испытательных институтов. Производство сосредоточено на 166 промышленных предприятиях (131 – серийные заводы), из которых 36 производят самолеты и вертолеты, 21 выпускает авиационные двигатели, свыше 60 поставляют приборы, системы, агрегаты для авиационной техники [5].

До начала 90-х годов XX века уровень развития авиационной промышленности нашей страны обеспечивал ей прочное положение в тройке ведущих мировых авиационных центров (СССР, США и объединенной Европы). По продаже авиационной техники Советский Союз

твердо занимал второе место в мире, уступая только Соединенным Штатам. Широко развитый рынок авиационной техники охватывал внутренние потребности не только страны, но и государств, политически тесно связанных с СССР. Это позволяло ежегодно выпускать и продавать до 2500 самолетов и вертолетов всех типов.

Тем не менее, переходный период 90-х годов XX века в экономике России имел серьезные последствия для авиационной отрасли, состояние которой в сравнении с другими отраслями народного хозяйства выглядит особенно плачевно. В условиях плановой социалистической экономики авиационная отрасль имела мощную государственную поддержку, авиационный рынок искусственно регулировался. После распада Советского Союза около 15 лет авиационная промышленность находилась в состоянии стагнации. Наконец, сегодня правительство всерьез озаботилось дальнейшей судьбой отечественной авиационной отрасли. Однако говорить о благополучии авиационной промышленности еще очень рано.

Наверстывая упущенные пробелы в организации разработки и производства изделий авиационной техники и создании налаженной системы послепродажного обслуживания, возникшие в перестроечные годы, Россия все сильнее отстает от ведущих иностранных корпораций, занимающихся научными исследованиями и создающими себе определенный задел на будущие годы.

Парк российских авиакомпаний в настоящее время состоит в основном из самолетов советского производства, выпущенных в 70-80-е годы прошлого столетия. В ближайшие годы большинство этих самолетов подлежат списанию в связи с выработкой ресурса. В 2006 году у всех авиакомпаний РФ было полторы тысячи авиалайнеров, большинство из них произведены во времена СССР. К 2015 году будут списаны 90% этих машин [3]. Кроме того, они неэкономичны, потребляют много топлива, очень трудоемки в обслуживании. Очевидно, что с изношенным, устаревшим авиапарком российские перевозчики не могут противостоять иностранным конкурентам, располагающими современными высокоэкономичными и респектабельными самолетами типа Boeing или Airbus.

По расчетам Правительства РФ, для обновления авиапарка необходимо ежегодно закупать около 100 новых машин [3]. Однако отечественная авиационная промышленность сейчас не в состоянии обеспечить нужные объемы производства. В последние 15 лет новые самолеты в России выпускаются в весьма скромных количествах. По качеству, по техническим, эксплуатационным, экономическим характеристикам отечественная техника заметно проигрывает в сравнении с новейшими моделями Airbus и Boeing, уступая даже некоторым старым моделям иностранных самолетов.

Очевидно, что доля самолетов иностранного производства в структуре парка будет увеличиваться. Высокие таможенные пошлины и налоги перестали сдерживать поставки в Россию иностранных воздушных судов. В настоящее время в России летают уже порядка двух сотен воздушных судов иностранного производства, в том числе приобретенные по лизингу.

По оценке ФГУП «ГосНИИГА» (НИИ гражданской авиации) для удовлетворения спроса на авиaperевозки парк пассажирских самолетов авиакомпаний в 2020 г. оценивается на уровне 700-1000 магистральных самолетов и 450-700 региональных [3]. Согласно оценке компании Boeing – мирового лидера в производстве гражданских самолетов, – объём авиарынка стран СНГ в предстоящие 20 лет составит 70 млрд. долларов, а количество новых самолетов различного назначения, которые будут куплены на нем составляет 1060 штук. При этом подчеркивается, что в СНГ подавляющее большинство авиатехники будет сконцентрировано в России [10].

Из вышеизложенного можно сделать вывод о том, что в настоящее время в России начался лавинообразный процесс изменения структуры парка авиакомпаний. Самолеты советского производства в ближайшие годы будут в основном замещены самолетами иностранного (западного) производства (Boeing, Airbus и др.). Отечественным производителям авиационной техники останется бороться за место на внутреннем рынке, так как потеря его окажется окончательным ударом для российской авиационной промышленности.

Помимо затрат на приобретение воздушного судна авиакомпания на протяжении длительного периода времени после этого (срок службы современного самолета составляет порядка 30 лет) несет затраты по его эксплуатации (топливо, заработная плата экипажа, амортизация, страхование, аэропортовые сборы, техническое обслуживание и ремонт). Согласно мировому

опыту, расходы на техническое обслуживание и ремонт (ТОиР) составляют порядка 15-25% от прямых эксплуатационных расходов. Суммарные расходы на техническое обслуживание воздушного судна в течение срока службы в несколько раз превышают стоимость его самого. То есть, говоря об объеме авиационного рынка, следует также учитывать и рынок технического обслуживания и ремонта авиационной техники (АТ), имеющий сопоставимый объем.

Драматизм ситуации не только в том, что российские производители потеряют значительную долю отечественного рынка новых самолетов, но и в том, что будет потеряна и значительная доля рынка ТОиР. Эта доля рынка достанется зарубежным поставщикам услуг по ТОиР.

В настоящее время российские предприятия по ТОиР не могут серьезно конкурировать с аналогичными зарубежными предприятиями по ряду причин:

1. Существующая инфраструктура российских предприятий по ТОиР (здания, оборудование, технологии, персонал) создавалась для обслуживания авиационной техники, разработанной и производимой в 60-80-ые годы прошлого века, и в основном не может быть использована для ТОиР современной авиационной техники западного производства.

2. Освоение ТОиР самолетов западного производства потребует значительных материальных затрат на приведение инфраструктуры в соответствие с западными стандартами, приобретение необходимого оборудования, обучение персонала, сертификацию. Кроме того, выполнение этих мероприятий займет длительный период времени (несколько лет).

3. Существующая в России нормативная и законодательная база затрудняет ввоз запасных частей и вывоз неисправных агрегатов самолета для ремонта за рубежом, что приводит к увеличению цикла выполнения работ по ТОиР, к увеличению затрат по приобретению запасных частей, по отправке агрегатов в ремонт. В результате, зарубежные предприятия ТОиР имеют конкурентное преимущество по сравнению с российскими предприятиями по ТОиР.

Проблема развития предприятий по техническому обслуживанию и ремонту авиационной техники, таким образом, является в настоящее время чрезвычайно актуальной. Выработка путей решения данной проблемы наряду с решением проблемы общего оздоровления отечественной авиационной промышленности является основной ближайшей целью российского правительства.

Применительно к развитию предприятий авиационной отрасли в сфере ТОиР одним из путей может стать привлечение в страну инвестиций для создания компаний с участием иностранного капитала. Государству необходимо стимулировать приток иностранного капитала в отрасли, требующие современных по мировым стандартам и пока отсутствующих в России технологий, создавать в них максимально благоприятный таможенно-тарифный и административно-правовой режимы.

С целью выработки путей развития российских предприятий по ТОиР АТ целесообразно обратиться к опыту стран, успешно интегрировавшихся в мировой рынок ТОиР АТ.

Наиболее интересен опыт Китая, сделавшего в последние два десятилетия заметный прогресс в области авиационной промышленности, и в частности в области ТОиР западной авиатехники. Рост экономики Китая привел к значительному увеличению объемов работ местных авиакомпаний, а это в свою очередь – к бурному развитию внутреннего рынка ТОиР западной техники. По данным Главного управления гражданской авиации Китая (СААС), на конец 2005 г. в стране было зарегистрировано 338 компаний, предоставляющих услуги в сфере ТОиР, а общий штат этих предприятий составил 30 тыс. чел. [1].

Освоение ТОиР западной авиатехники в Китае началось с создания в 1989 году совместного предприятия (СП) Амесо немецкой компанией Lufthansa Technik (40%) и китайской авиакомпанией Air China (60%). Своим шагом руководство немецкой компании отреагировало на потребность китайских властей в западных технологиях и их готовностью ослабить ограничения на известном закрытостью рынке. Партнерство оказалось одним из самых прочных и успешных в отрасли и недавно было продлено еще на 25 лет. В настоящее время выполняется инвестиционная программа в объеме 100 млн. долл. с целью расширения возможностей предприятия [8].

Преимуществом сотрудничества с китайскими компаниями является наличие дешевой рабочей силы. Создание СП позволяет обеспечить высокое качество выполняемых работ, в соответствии с мировыми стандартами, при сравнительно невысокой стоимости.

Lufthansa Technik создано еще несколько совместных предприятий с местными компаниями. Крупнейшее из них – Lufthansa Technik Shenzhen, основанное в городе Шэньчжэне в 2002 году. Данное месторасположение было выбрано в связи с тем, что Шэньчжэнь является первой Особой экономической зоной в Китае, рядом с границей с Гонконгом. Кроме того, предприятие расположено на территории крупного аэропорта Баоянь, неподалеку находятся еще два более крупных аэропорта: Чеп Лап Кок в Гонконге и Байюнь в Гуанчжоу [6]. Компании Lufthansa Technik удалось получить 85%-ную долю в предприятии. Чтобы ускорить поставки запчастей, Lufthansa Technik Shenzhen открыла собственный таможенный склад, что позволило сократить объем таможенных формальностей и уменьшить сроки доставки [1].

Весной 2005 г. Госсовет КНР разрешил частные инвестиции в ряд отраслей, включая гражданскую авиацию. Фактически это решение подвело законодательную основу под уже сложившуюся практику. Суммарная доля иностранных инвесторов в китайской компании ограничена 49%, причем индивидуально ни один из них не может превысить 25%-ного лимита [2].

Китайские авиакомпании и предприятия по ТОиР столкнулись с той же проблемой, что и российские участники рынка. Один из наиболее острых вопросов – рост потребности в квалифицированном, обученном персонале. Партнерство с Lufthansa Technik позволяет проводить обучение персонала в сертифицированных учебных центрах по всему миру. Например, персонал Lufthansa Technik Shenzhen, помимо собственной базы, проходит обучение в Амесо и в головном предприятии Lufthansa Technik в Гамбурге.

Образовано ряд других совместных предприятий между западными предприятиями по ТОиР и производителями авиационной техники (GAMECO, MTU Zhuhai, CEA-ST Aero, Sichuan Snecma Aero Engine Maintenance и другие) [8].

Китайские предприятия по ТОиР используют совместные предприятия как способ получения доступа к высоким технологиям, управленческим и организационным процессам и инвестициям, без потери контроля за отраслью. Для западных компаний совместные предприятия являются быстрым и коротким путем вхождения на огромный китайский рынок, поскольку местная компания-партнер имеет связи, необходимые для быстрого развертывания деятельности [9].

Еще одним успешным примером сотрудничества в области ТОиР в Азиатско-Тихоокеанском регионе является Lufthansa Technik Philippines – совместное предприятие между немецкой компанией Lufthansa Technik (51%) и филиппинской MicroAsia Corporation (49%). СП базируется в международном аэропорту Ninoy Aquino в Маниле, одновременно располагаясь в Зоне свободной торговли, получая преимущество ускоренной таможенной очистки прибывающих на ТОиР самолетов, получаемых запасных частей и отправляемых в ремонт агрегатов. Там же располагается учебный центр компании Lufthansa Technik – Lufthansa Technical Training Philippines. Персонал СП имеет возможность проходить обучение на различных предприятиях сети Lufthansa Technik (например, в Ирландии).

Географическое расположение СП является практически идеальным для азиатского рынка. Манила также имеет прекрасное сообщение с Гонконгом и Сингапуром, где находится крупный склад запасных частей компании Airbus, существует возможность стыковки с рейсами в Европу и США. Для компании Lufthansa Technik создание СП является способом переноса трудоемкого производства в страну с дешевой рабочей силой, расширения бизнеса, для филиппинской стороны – путем к получению технического опыта и открытие новых возможностей для развития бизнеса, создание новых рабочих мест [7].

Венгрия – бывшая страна «социалистического лагеря», а теперь страна Европейского Союза, ранее эксплуатировавшая исключительно воздушные суда советского производства, теперь успешно интегрируется в мировой рынок ТОиР. В 2001 году было создано совместное предприятие Lufthansa Technik Budapest между немецкой компанией Lufthansa Technik (85%) и авиакомпанией Malev Hungarian Airlines (15%). Lufthansa Technik вложила более 21,6 млн. долл. в переоснащение мощностей Malev в аэропорту Ferihegy в рамках долгосрочной программы развития. Персонал увеличился до 330 человек, большинство из них – граждане Венгрии. Стандарты и технологии внедрялись из опыта дочерней компании Lufthansa Technik – Shannon Aerospace (Ирландия). Более того, теперь эти два предприятия работают в кооперации, с целью оптимизации издержек. Также, проводится обмен персоналом с други-

ми СП – Lufthansa Technik Philippines и Ameco. Помимо парка авиакомпании Malev, Lufthansa Technik Budapest в настоящее время имеет долгосрочные заказы на ТОиР от ряда европейских авиакомпаний, а также российской авиакомпании «Сибирь» (S7) [6].

Основываясь на опыте предприятий по ТОиР Китая, Филиппин и Венгрии, можно сделать выводы о возможных путях интеграции российских предприятий в мировой рынок авиационной промышленности и развития ТОиР АТ, основанный на ключевых факторах обеспечения конкурентоспособности на этом рынке:

- 1) недорогая и квалифицированная рабочая сила, которой российская авиационная отрасль располагает в достаточном количестве;
- 2) доступ к передовым западным технологиям и опыту – через создание предприятий с участием ведущих западных предприятий по ТОиР;
- 3) выгодное географическое расположение предприятия по ТОиР – в крупном международном аэропорту;
- 4) отсутствие значительных таможенных и бюрократических барьеров.

Наличие всех этих возможностей сочетается в механизме создания и применения особых экономических зон (ОЭЗ). ОЭЗ называется определяемая Правительством Российской Федерации часть территории Российской Федерации, на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности. Нормативной базой существования ОЭЗ стал принятый в 2005 году федеральный закон «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» [4]. Закон об ОЭЗ предусматривает создание в России ОЭЗ трех типов: технико-внедренческие зоны, предназначенные для разработки и внедрения продуктов научной деятельности, промышленно-производственные зоны, создаваемые для производства высококачественной конкурентоспособной продукции и туристско-рекреационные зоны, используемые для развития курортных мест и стимулирования туристического бизнеса. Кроме того, планируется создавать также портовые ОЭЗ для привлечения инвестиций в развития морских портов и аэропортов на территории России.

Резидентам особой экономической зоны предоставляется широкий спектр преференций, направленных на стимулирование ведения предпринимательской деятельности. Они получают льготы по налогу на прибыль, земельному налогу, налогу на имущество. Иностранные товары, помещаемые резидентами в особые экономические зоны, попадают под действие режима свободной таможенной зоны, при котором не уплачиваются таможенные пошлины и налог на добавленную стоимость, не применяются запреты и ограничения экономического характера. Создание совместных предприятий на территории России позволяет привлечь в отечественную экономику иностранные инвестиции, обеспечить занятость российским гражданам, улучшить политический климат в стране, повысить качество производимой продукции.

В настоящее время важной проблемой ТОиР АТ в России является сложность и формализованность таможенных процедур, из-за чего некоторые компоненты ввезти вообще невозможно, а другие требуют долгого оформления и согласования с рядом ведомств. Для успешной работы предприятий по ТОиР скорость доставки запасных частей и агрегатов имеет принципиально важное значение. Применительно к предприятиям по ТОиР эффективным вариантом может стать создание ОЭЗ промышленно-производственного типа на территории крупных аэропортов.

Таким образом, функционирование предприятий по ТОиР в рамках ОЭЗ позволяет решить проблему обеспечения оперативного ввоза запасных частей и вывоза неисправных агрегатов самолета для ремонта за рубежом, минимизируя цикл выполнения работ по ТОиР и обеспечивая приемлемый уровень конкурентоспособности.

Положительные результаты исследований новых возможностей при создании предприятий авиационной промышленности на территории ОЭЗ могут быть востребованы российскими участниками рынка ТОиР авиационной техники, найти практическое применение при определении ими стратегии развития своего бизнеса, обеспечить конкурентные преимущества по отношению к зарубежным предприятиям по ТОиР, входящим на перспективный российский рынок.

В целом, развитие авиационной отрасли промышленности посредством применения новых экономических механизмов обеспечит занятость большого количества высококвалифи-

цированного населения страны и даст мультипликативный эффект для развития смежных отраслей народного хозяйства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Рыбак А., Фетисов А. Поднебесный рост // Авиатранспортное обозрение. 2006. № 73.
2. Синицкий А. Ускоренный рост перевозок // Авиатранспортное обозрение. 2007. № 73.
3. Страдомский О.Ю. Взгляд на проблемы развития парка ВС в России. Материалы Ежегодной профессиональной конференция «ТОиР: перспективы российского рынка» (22.03.2006–23.03.2006, г. Москва). М.: Изд-во ГосНИИ ГА, 2006.
4. Федеральный закон РФ от 22.07.2005 № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в РФ».
5. Христенко В. Из материалов первого заседания Правительственной комиссии по обеспечению интеграции предприятий авиастроительного комплекса РФ // Бюллетень клуба авиастроителей. 2006. № 5(17).
6. Harbison I. East is East // MRO Management. 2006. September.
7. Harbison I. West meets East // MRO Management. 2006. March.
8. Mathews N. China surges ahead in MRO joint ventures // Overhaul & Maintenance. 2004. October.
9. Tegtmeier L.A. Alluring Chinese MRO Market // Overhaul & Maintenance. 2005. June.
10. The Boeing Company. Current market outlook 2007 // <http://www.boeing.com/commercial.com>.

ПЕТУХОВА И.Ю.

СПЕЦИФИКА ЖЕНСКОЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ В РОССИИ

Широкая трактовка международного разделения труда как обособления отдельных видов человеческой деятельности может происходить в двух формах: международного обмена товарами (международной торговли), произведенными на основе разделения труда, либо на основе межгосударственного перемещения самого труда – международной трудовой миграции. Масштабы ее постоянно растут, и в этот процесс вовлечены почти все страны [1, с. 31].

Исследования трудовой миграции в России, как и брачной еще не имеет сложившейся методологии и понятийного аппарата. Специфика женской трудовой миграции в России практически не изучалась. Проблематика в этой области достаточно обширна.

В силу своей специфики женская миграция является областью повышенного социального риска. Характерные особенности занятости женщин – мигрантов объясняет большую гибкость «женского» труда по сравнению с «мужским». Не всегда в контрактах четко обозначено, где начинаются и где заканчиваются обязанности женщин-мигрантов. Даже если они регламентированы в контракте, то этот регламент сложнее соблюдать. Для мужчин условия труда, как правило, оговариваются и соблюдаются более жестко [9, р. 350].

Причины маргинализации женской миграции стоит искать в объективной экономической сфере, в первую очередь, в характере труда, которым заняты женщины-мигранты и в их роли в экономических структурах общества. Женщины-мигранты заняты в наиболее дискриминируемых, неформальных и теневых сегментах мигрантской занятости. Труд, в сфере услуг, куда в основном привлекаются женщины-мигранты, имеет ряд особенностей, которые делают работников более уязвимыми и менее социально защищенными, чем занятые в других отраслях экономики. Труд по производству услуг, будь то в частной или общественной сфере, традиционно не признавался и до сих пор *de facto* не признан равноправным по социальному и экономическому значению другим видам труда. Особенно это касается так называемых домашних услуг [8].

Низкий статус труда, которым заняты мигранты, помимо объективной экономической стороны имеет и субъективное выражение. Складывается отрицательный социальный имидж женщин-мигрантов, определенная стигма по отношению к ним, основанная на стереотипе,

что они обычно выполняют непрестижную, часто общественно порицаемую работу, каковой является, например, секс-занятость.

Специфика женской трудовой миграции, связана не только с наличием типичных секторов занятости женщин-мигрантов и общественно непрестижным характером труда в этих секторах, но и с другими моментами [6]:

- большая гибкость труда женщин, который труднее поддается регламентации в контрактах,
- носит индивидуальный («штучный») характер,
- социально-демографические особенности мигрантов (молодой и очень молодой возраст, неполное образование),
- скрытые мотивы (брачные, эмиграционные).

Благодаря всем этим моментам женская миграция в целом является «зоной» повышенного риска и массовых нарушений прав человека. Особенно это касается, так называемой, рискованной или маргинальной занятости, к которой относится, во-первых, собственно секс-занятость, а во-вторых, так называемая, околосексуальная занятость, то есть такая, которая часто оказывается сопряжена с секс-услугами (танцевальные шоу, стриптиз, консумация, эскорт-сервис, модельный бизнес и т.п.).

Официальная статистика трудовой миграции из страны включает только тех, кто выезжает по линии лицензионных фирм и межгосударственных соглашений. Данные же о миграционных потоках, которые идут вне этих каналов, статистикой не учитываются, во всяком случае, в качестве трудовой миграции. Между тем, так называемые «самостоятельные» мигранты вместе с теми, кто выезжает нелегально или полуполюгально, образуют большую часть общего потока трудовой миграции из России.

Основная часть потока женской трудовой миграции идет в обход официальных институтов, нелегальный выезд на работу за рубеж может превышать официальные данные в сотни раз. Таким образом, менее 1% потока лежит в плоскости официальных отношений. Это говорит о том, что женщины-мигранты почти полностью вытеснены сегодня в плоскость нелегальных и неофициальных отношений, а женская трудовая миграция из России в целом может квалифицироваться как теневой процесс со всеми вытекающими отсюда последствиями в виде маргинализации мигрантов и распространения криминальных связей.

Наиболее популярными сферами занятости является общественный и домашний сервис. В ходе проведенного опроса больше 1/3 респондентов согласны на любую работу, если условия их устроят, то есть не имеют четких предпочтений относительно сфер занятости. Это говорит о гибкости предложения труда со стороны России как страны-донора и готовности «подстраиваться» под спрос на труд со стороны принимающих стран. Поэтому та сегрегация работников на рынках труда, которая формируется в настоящее время в индустриально развитых странах, имеет все шансы на углубление и воспроизводство.

На западе в настоящее время ведутся оживленные дебаты по поводу общественного признания, так называемой, домашней работы (house work) и в том числе работы по уходу (care work), которой в основном заняты женщины. Единого мнения о том, в какой форме может осуществляться это признание, пока не выработано. Однако ясно, что результаты этих дебатов и возможные изменения социальной политики, спровоцированные ими, будут иметь сильное влияние на развитие женской миграции [4].

Что касается секс-услуг, только 4% считают эту работу нормальной. Почти четверть опрошенных — сторонники строгого запрета проституции. В то же время немалая часть женщин признает нормальной работу стриптизерши, а также (несколько меньше) консумацию и прочие виды эксплуатации женской натуры в сфере досуга. Однако во многом на эти виды занятости распространяется та стигма, которая существует в общественном сознании по отношению к проституции. По данным опроса, для 26% респондентов эти виды занятости практически сливаются с проституцией и секс-эксплуатацией [2, 3].

Среди респондентов практически не оказалось женщин, готовых легко согласиться на занятость в секс-сфере или на совмещение «нормальной» работы с секс-занятостью. 84% опрошенных полностью исключают для себя варианты работы, связанные с секс-услугами. 7% считают это нежелательным и только 2% отметили вариант «Смотря сколько за это заплатят» (5% не определились с ответом).

Интересно проанализировать, как потенциальные мигранты, абсолютное большинство которых не согласны на секс-занятость, оценивают шансы найти работу за рубежом, не связанную с секс-услугами.

Таблица 1

Как вы считаете, легко ли найти работу за рубежом, не связанную с секс-занятостью, молодой девушке из России без высшего образования?

Очень трудно, почти невозможно	12
Трудно, но возможно, если активно действовать	49
Не очень трудно, если не предъявлять высоких требований	21
Нормальную работу найти легко для всех, кто этого хочет	18

12% считают, что практически вся работа за рубежом для молодых девушек сводится к секс-услугам. Очевидно, что если женщина исключает для себя секс-занятость, то круг возможных вариантов выезда для нее существенно сужается. Действует правило — «интим исключен, а вместе с ним и сама возможность миграции» [2, 3].

В настоящее время все перечисленные сектора занятости, включая домашние и общественные услуги, являются «сферами риска», во-первых, из-за особенностей трудовых отношений в данных видах занятости, а, во-вторых, поскольку абсолютно законных каналов трудовой миграции по массовым профессиям практически не существует.

В случае возникновения конфликтов большинство потенциальных мигрантов (около 70%) надеются на помощь российского консульства в стране въезда. На полицию и другие государственные структуры принимающей страны рассчитывает половина опрошенных, 30% знают о существовании неправительственных организаций и надеются на них; 30% полагаются на друзей, родственников, знакомых; 23% — на независимых юристов, адвокатов; 18% — на своего будущего работодателя [10]. При этом практика показывает, что в настоящее время реальную помощь женщинам-мигрантам, попавшим в кризисную ситуацию за рубежом, оказывают как раз неправительственные и международные организации, в работе которых принцип защиты прав человека является преобладающим по отношению к отстаиванию национальных интересов. Полиция же, миграционные организации, а зачастую — и российские загранучреждения чаще руководствуются узко административными взглядами, с позиции которых отсутствие легального статуса мигранта является основанием для отказа в защите его прав.

Все более ужесточающаяся иммиграционная политика принимающих стран приводит к сокращению легальных миграционных возможностей и соответствующему росту числа нелегальных мигрантов. Для женщин, имеющих намерение работать за рубежом, наиболее доступным становится именно рынок сексуальных или околосексуальных услуг. Являясь чаще всего полулегальным (теневым) или нелегальным, этот сектор занятости не требует от мигрантов легализации их статуса и, таким образом, стимулирует нелегальную миграцию.

Рассматривая женскую миграцию в рискованные сферы занятости как социальную проблему, нельзя ограничиваться только рассмотрением случаев насилия. Применение принципа принуждения к проституции как проблемообразующего признака, ограничивает проблему, фактически превращает ее в криминальную, уводит от социального контекста, который как раз и заключается в том, чтобы найти меры социальной политики, в том числе, миграционной, способные ограничить это явление. По нашим оценкам, «добровольцев» значительно больше, чем жертв прямого насилия. И нарушения прав человека у добровольных мигрантов носят может быть не такой вопиющий характер, но они значительно более массовые. Применение «принципа насильственности» сужает контингент женщин-мигрантов, нуждающихся в особых механизмах защиты прав, например, теми мигрантами, которые были вовлечены в проституцию насильственно. В то же время из-за слабости правового поля и распространенности теневых отношений в данной сфере женщины-мигранты, добровольно работающие в сфере сексуальных околосексуальных услуг, не менее нуждаются в защитных программах. Часто (например, говоря о работе в сфере развлечений) о добровольности предоставления женщиной секс-услуг можно говорить лишь относительно. Во многих случаях это «вынужденная добровольность» [5], продиктованная установившимся режимом этой занятости, — выбор в условиях, когда нет другого выбора.

Часть возможных решений лежит в рамках миграционной политики и организации межгосударственного сотрудничества в этой сфере. России как стране-донору необходима целенаправленная миграционная политика по отношению к странам-реципиентам наших мигрантов, и как принимающей стране – по отношению к своим донорам.

Шаги, направленные на ограничение торговли женщинами для секс-занятости, можно разложить на несколько основных направлений [7]:

- рост легальных альтернатив миграции для женщин путем создания правовой базы и расширения институционального обеспечения женской трудовой миграции;
- создание условий для декриминализации и гарантий соблюдения прав человека в области миграции и занятости в сферах риска (так называемые, околосексуальные сферы занятости: шоу-программы, ресторанное обслуживание, дансинги, модельный бизнес, спортивно-оздоровительно-медицинские учреждения и т.п.), наряду с объявлением вне закона таких видов бизнеса, как предоставление «эскорта», секс-туризма и т.п.;
- организация международных инициатив, направленных на смягчение дискриминационных видов миграционных отношений между странами.

Все эти направления требуют соответствующего правового и институционального обеспечения: как создания новых документов и институтов, так и встраивания этой деятельности в уже существующие структуры.

Таким образом, возникает естественный вопрос: что может остановить или хотя бы ограничить дискриминационное отношение к трудовым мигрантам, в том числе, женщинам? Часть возможных решений лежит в рамках миграционной политики и организации межгосударственного сотрудничества в этой сфере. России как стране-донору необходима целенаправленная миграционная политика по отношению к странам-реципиентам наших мигрантов, и как принимающей стране – по отношению к своим донорам.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абдулгамидов Н., Губанов С. Глобализация: трактовки и действительность // Экономист. 2001.
2. Да. Нет. Смотря сколько за это заплатят // Иностранец. 2000. № 20.
3. Да. Нет. Смотря сколько за это заплатят // Иностранец. 2000. № 42.
4. Костаков В. Миграция: беда или благо // Экономист. 2000. № 2.
5. Малышева М., Тюрюканова Е. Женщина. Миграция. Государство. М.: Academia, 2001.
6. Тюрюканова Е. Женская трудовая миграция из России: сферы риска // <http://www.gender.ru/>
7. Цапенко И. «Ренессанс» экономической миграции на Западе. // Вопросы экономики. 2002. № 11.
8. Ушакин С.А. «GENDER» (напрокат): полезная категория для научной карьеры // Гендерная история: pro et contra. СПб.: Нестор, 2000.
9. World Development Indicators. Wash., 2003.
10. Protocol to prevent, suppress and punish trafficking in person, especially women and children, supplementing the United National Convention Against Transnational Organized Crime. UN, 2005.

САЛЫЕВ В.Р.

О ВЗАИМОСВЯЗИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО РАВНОВЕСИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

В последнее время оживилась дискуссия по поводу реального состояния российской экономики, в частности часть научного сообщества и экспертов-экономистов считают, что Россия входит в состояние рецессии, а период времени 2006-2007 определяют как стагнацию российской экономики. Другие экономисты не видят признаков кризиса, считая, что торможение темпов промышленного производства в 2007 году происходит исключительно из-за

нарушения институционального равновесия, которое должно восстановиться уже к началу 2008 года.

В рамках данной статьи не будет рассматриваться правота выводов дискутирующих сторон, однако представляется своевременным подробнее рассмотреть взаимосвязи, возникающие между институциональной структурой экономики (институциональным механизмом, определяющим взаимодействие институтов) и экономическим ростом страны.

Итак, институциональное равновесие возникает на базе единства подсистем институциональной среды. Оно обеспечивает качественную однородность форм институциональной организации хозяйственной деятельности и согласованность поведения экономических субъектов. Достижение равновесия требует, во-первых, принципиального соответствия взаимодействующих нормативных и организационно-технических институтов, а, во-вторых, поддержания оптимального баланса формальной и неформальной составляющих институциональной среды. Такое состояние, при котором имеет место общее соответствие нормативной и организационно-технической, формальной и неформальной составляющих институциональной среды, можно охарактеризовать как равновесие институциональной среды.

Цикличность экономического развития приводит к тому, что состояние равновесия институциональной среды чередуется с периодами развития ее неравновесия, а оно возникает в результате развития противоречия между сложившейся системой институтов и изменяющимися условиями хозяйственной деятельности. Неравновесие способствует возникновению функциональной дисгармонии в деятельности хозяйствующих субъектов и снижению устойчивости экономических взаимосвязей в целом, что и приводит к недоиспользованию производственных возможностей общества. Характерные экономическим институтам закономерности внутренних изменений и инерционность придают этой ситуации устойчивый характер, что позволяет рассматривать ее в качестве особого состояния экономической системы. В экономической литературе это состояние обычно идентифицируется с феноменом переходности.

В экономической динамике переходность играет как негативную, дестабилизирующую, но и позитивную, прогрессивную роль. Оно означает эволюцию процесса институциональной трансформации, способствующего восстановлению в новом качестве баланса институциональной среды и перспектив хозяйственного развития.

Учитывая сложную структуру системы экономических институтов, следует отметить, что процесс нарушения институционального равновесия и его восстановление может идти как минимум по двум различным сценариям. Получение наиболее достоверного и целостного представления об общих закономерностях наступления неравновесия предполагает рассмотрение его в двух ракурсах. Во-первых, в контексте взаимосвязи формальной и неформальной составляющих институциональной системы, во-вторых, через призму взаимодействия ее нормативной и организационно-технической подсистем.

При этом было бы ошибочно считать, что формальные институты есть продукт и способ реализации неформальных, так как в системе институтов не существует, изначально заданного закрепления ведущей роли за какой-либо формальной или неформальной составляющей. Здесь уместнее рассматривать эти две составляющие как самостоятельные подсистемы, связанные отношениями координации, а не субординации.

Взаимосвязь формальных и неформальных экономических институтов воплощается во взаимодополняемости и взаимозамещаемости при этом и то и другое касается всех аспектов обеспечения правил и норм делового поведения, в том числе и механизмов принуждения к надлежащему поведению [1, с. 7], что осуществляется через внутренние ограничения деятельности, страх перед наказанием за нарушение соответствующих норм, общественные санкции и государственное насилие.

Таким образом, конкретные условия хозяйственной деятельности, возникающие в данном временном интервале, формируют особое сочетание формальных и неформальных институтов, распределяют роли между ними, обеспечивая наилучшую реализацию функций институциональной системы. При этом соотношение институтов и доля их участия в обеспечении механизма принуждения экономических субъектов обуславливает свой уровень затрат общественных ресурсов, необходимых для достижения одинакового по эффекту воздействия на экономические процессы.

Исходя из выше изложенного можно согласиться с выводом, который сделал Е. В. Попов, анализируя роль институтов и характер трансформационных процессов в странах Восточной Европы. По его мнению «сильные институты, обеспечивающие нормальную работу рыночных механизмов, намного важнее для успеха трансформации, чем темпы либерализации» [2, с. 69]. Это утверждение противоречит рекомендациями многочисленных зарубежных организаций и экспертов, которые утверждали, что экономическая трансформация плановых экономик в рыночные тем успешнее, чем выше скорость проводимых преобразований.

Проведенный анализ фактических данных по 28 странам с переходной экономикой (включая Китай, Вьетнам и Монголию) показал, что все экономики можно разбить на четыре группы:

- «хорошая» – страны, где существовали благоприятные начальные условия накануне перехода и сильные институты в переходной период (Китай, Вьетнам);
- «плохая» – страны с неблагоприятными хозяйственными условиями накануне перехода (сильные диспропорции, социальные условия и т.д.) и со слабыми институтами (большинство стран СНГ);
- «промежуточная группа 1» – страны с плохими начальными условиями, но с сильными институтами (Центральная и Восточная Европа, Прибалтика, близки к ним Беларусь и Узбекистан);
- «промежуточная группа 2» – страны с благоприятными исходными условиями («преимущества отсталости») и со слабыми институтами (Албания и Монголия) [2, с. 70].

Даже учитывая упрощения в данной схеме, достаточно легко проследить устойчивую связь между эффективностью институтов и экономическими итогами трансформации. Для большинства рассмотренных стран разрушение институтов проявляется в увеличении доли теневой экономики, значительном снижении доли государственных доходов в ВВП; демонетизации и долларизации; наличие у субъектов большой бюджетной задолженности; снижении доли банковского кредитования в ВВП; слабая защищенность прав собственности, заключаемых контрактов, общественного порядка и населения в целом. Таким образом, подтверждается правота мнения, что устойчивость экономического роста во многом зависит от устойчивости экономических институтов.

Можно с уверенностью утверждать, что существует зависимость не только между силой институтов и общим развитием экономики, но и между скоростью институциональных изменений и экономическим ростом. Скорость внедрения новых институтов есть качественно иное социально-экономическое образование, чем эффективность самих институтов. От скорости реализация институциональных нововведений, от их соответствия начальным условиям и скорости общих трансформационных изменений зависит общее экономическое развитие и, в частности, темпы экономического роста. Если скорость внедрения новых институтов опережает ход экономических реформ, это не может не вызывать снижения темпов роста, вплоть до абсолютного падения. Графически это будет выглядеть следующим образом.

Ось абсцисс будет показывать темпы роста ВВП (V), а ось ординат – скорость институциональных нововведений (S_u). Отрезок кривой BA будет показывать, что при данной скорости институциональных преобразований обеспечивается нарастающий объем производства и осуществляется экономический рост. При этом, в точке A на кривой обеспечивается максимум темпов роста, что соответствует скорости институциональных преобразований в S_{u1} . При более высокой скорости институциональных нововведений, что показано на отрезке CA , уже будет происходить замедление, а затем и падение темпов.

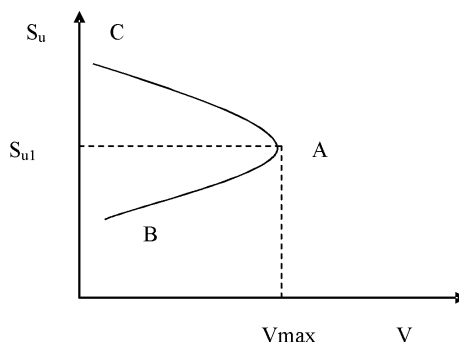


Рис. 1. Зависимость роста ВВП от скорости институциональных изменений.

Опыт России в 90-х годах красноречиво подтверждает данный вывод. Быстрота внедрения ряда институтов без соответствующей нормативной базы и в противовес менталитету российских граждан способствовала падению производства в реальном секторе экономики и полной деградации последней. Таким образом, в экономике существует нелинейная зависимость роста ВВП от скорости институциональных нововведений.

На основе этого можно предложить модель, в основе которой лежит концепция взаимозаменяемости и взаимодополняемости формальных и неформальных институтов в рамках общей функции институциональной системы. Указанная концепция графически интерпретируется в виде кривой институциональной изокванты (рис. 2 и 3). Эта кривая представляет множество комбинаций формальных (F) и неформальных (N) институтов, которые обеспечивают одинаковую эффективность воздействия институциональной системы на экономику в целом. Эффективность при этом выражается объемом транзакций, осуществляемых в определенный период времени.

Кривая институциональных изоквант идет вниз слева направо, следовательно имеет отрицательный наклон это означает, что при снижении (росте) масштабов воздействия одного типа институтов на экономику, сохранение прежней результативности воздействия институциональной системы в целом предполагает увеличение (снижение) влияния институтов другого типа в соответствии с существующей нормой институционального замещения.

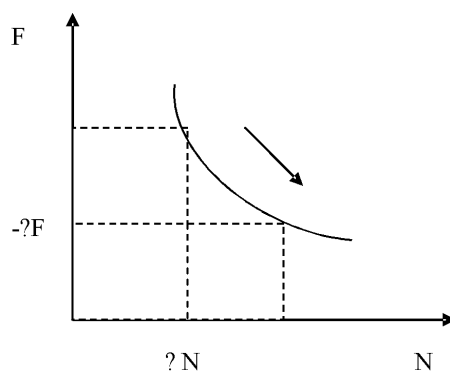


Рис. 2. Замещение формальных неформальными институтами.

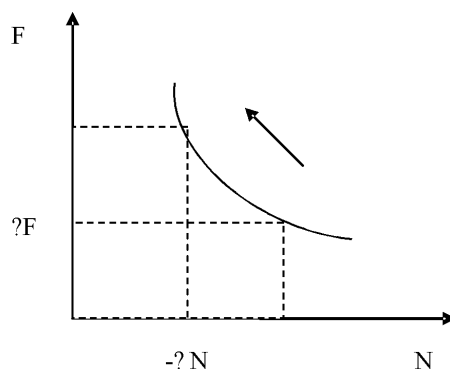


Рис. 3. Замещение неформальных формальными институтами.

Снижение масштабов использования институтов одного типа и отказ от их применения требует возрастающей компенсации в виде расширения использования другого типа институтов. Это объясняется тем, что сокращение размеров той или иной институциональной подсистемы охватывает образующие ее элементы неравномерно. Оно распространяется первоначально на производные правила и нормы, обладающие относительно меньшей значимостью для экономической организации, и лишь затем переходит на более фундаментальные институты. Поэтому, по мере уменьшения объема применения правил, образующих формальную либо неформальную подсистему, сужение этой подсистемы во все большей степени затрагивает разрушение ее основ. Соответственно требуется все большая компенсация такого сужения.

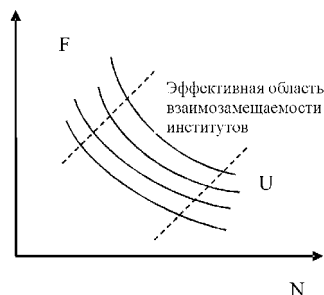
Некоторые аналогии можно провести через понятие предельной нормы технологического замещения (MRTS). Представляется, что существует понятие «предельная норма институционального замещения», которое показывает, какой объем применяемых формальных институтов можно заменить на неформальные, не изменяя при этом объема ВВП.

Норма институционального замещения факторов производства рассчитывается в соответствии с изменением наклона касательной в определенной точке на кривой и определяется как $MRUSFN = - F / N$ (рис. 2). В случае замещения неформальных институтов формальными предельная норма институционального замещения будет определяться как $MRUSFN = - N / F$ (рис. 3).

Направление наклона кривых институциональных изоквант во многом зависит от существующей структуры формальной и неформальной институциональных подсистем. Во-первых, существующая и учитываемая в анализе структура обеих подсистем может в различной степени соответствовать объективно необходимому для конкретного состояния экономики набору формальных и неформальных институтов. Чем выше отклонение структуры, например, формальной подсистемы от объективного оптимума, тем ниже ее транзакционная результативность. Тем, соответственно, большее количество формальных институтов потребуется для компенсации снижающейся эффективности неформальных институтов.

Во-вторых, поскольку транзакционная отдача каждого из элементов, образующих ту или иную подсистему, различна, разная комбинация элементов необходимо обусловит и разную норму институционального замещения. Например, чем в большей мере неформальная подсистема представлена транзакционно неэффективными институтами, тем при прочих равных условиях меньшее увеличение применения формальных правил и норм потребуется для компенсации вытесняемых неформальных институтов.

Отсюда можно сделать вывод, что для одного и того же уровня воздействия институциональной системы на экономику в принципе может существовать множество кривых институциональных изоквант, каждая из которых будет отражать свою особую структуру формальных и неформальных ее подсистем. Графический анализ состояний институциональной системы в плане ее воздействия на конкретную экономику можно провести на основе карты кривых институциональных изоквант (рис. 4). Карта представляет графическое отображение семейства рассмотренных кривых в прямоугольной системе координат, где по осям абсцисс и ординат откладывается суммарный физический объем применения соответственно неформальных и формальных институтов.



F – объем применяемых формальных институтов;

U – объем применяемых неформальных институтов.

Рис. 4. Карта кривых институциональных изоквант.

Теоретически существует бесчисленное множество таких кривых – для каждого возможного объема транзакций. Если сравнить любую пару из этого множества, окажется, что кривая, лежащая выше и правее другой, обеспечивает больший объем транзакций, и соответствующие ей комбинации институтов являются для экономической системы более предпочтительными.

Теоретически институциональные кривые могут соответствовать широкому диапазонам изменения формальных и неформальных институтов. Однако на практике область допустимых изменений значительно меньше. Ее можно определить как эффективную область взаимозамещаемости формальных и неформальных институтов, позволяющую реально со-

хранить неизменным объем транзакций. На графике эта область ограничена пунктирными линиями.

Институциональные кривые одного и того же семейства, так же как и кривые безразличия, не пересекаются. Это свойство является следствием аксиомы о транзакционной транзитивности. Последняя утверждает, что если совокупный объем транзакций в экономике А больше объема транзакций В, а объем транзакций В больше объема транзакций С, то объем транзакций А больше объема транзакций С.

Наклон институциональных кривых выбран, исходя из предположения о коэффициенте замещения неформальных институтов формальными в эффективной области взаимозаменяемости. Его суть в том, что по мере все большего использования формальных институтов вместо неформальных, их количество увеличивается в значительно большей степени. Это предположение вполне реалистично, если учесть, что речь идет об обеспечении эквивалентности воздействия формальных институтов, вытесняющих неформальные правила.

Неформальные институты, для большинства экономических субъектов, обычно выступают в качестве внутренне присущих им естественных и привычных норм и правил поведения, способов организации деятельности. В отличие от них формальные институты являются как бы внешними, привнесенными в деятельность экономического субъекта. Следовательно, достижение аналогичного результата с помощью формальных институтов требует значительного увеличения количества законодательных актов, подзаконных документов, контролирующих и регулирующих органов и т.д. Чем меньше неформальная среда участвует в обеспечении экономической деятельности, тем значительно больший объем правовых актов и официальных организаций необходим для сохранения неизменного экономического порядка.

Практически каждый элемент формальной и неформальной институциональных подсистем требует определенных затрат общества на выработку и внедрение соответствующих правил, обеспечение контроля за их исполнением, затраты не ограничиваются прямыми расходами ресурсов на формирование и реализацию институтов. Они включают в себя также экономическую оценку неявных потерь, возникающих в процессе координации деятельности. Эти затраты выступают своеобразной ценой использования данного института.

Так как возможности в плане формирования и поддержания действенной институциональной системы ограничены, то исходя из этого, вытекает проблема институционального выбора. Цель выбора заключается в использовании располагаемых возможностей для формирования такой структуры институтов, которая обеспечивала бы их максимально достижимую интегральную результативность, ассоциируемую с интенсивностью экономического оборота. Фиксированные в данном периоде ресурсные возможности общества могут быть трансформированы в разные сочетания формальной и неформальной институциональных подсистем в плане масштабов их применения. Линия, указывающая на все такие сочетания, при которых общая сумма институциональных издержек общества (цена институциональной системы) равна его ресурсным возможностям, фиксированным в данном временном интервале, может быть названа институциональной изокостой. Учитывая, что каждая из институциональных подсистем представляет некоторый набор соответствующих правил, уравнение институциональной изокосты может быть выражено следующей функцией:

$$V = SF_i C_{Fi} + Z N_j C_{Nj}$$

где V – фиксированный объем ресурсов общества, располагаемый для целей осуществления взаимодействия экономических субъектов в определенный период времени; F_i – количество применяемых формальных институтов i-го вида; C_{Fi} – издержки применения i-го формального института; N_j – количество применяемых неформальных институтов j-го вида; C_{Nj} – издержки применения j-го неформального института.

Линия институциональной изокосты зависит, во-первых, от уровня ресурсных возможностей общества в институциональной сфере и, во-вторых, от уровня издержек по применению отдельных институтов. Значение имеет также структура каждой из институциональных подсистем, соотношение масштабов применения формирующих их правил и норм. Так, чем в большей мере формальная подсистема представлена институтами, требующими высоких удельных затрат, связанных с их функционированием, тем меньший объем физического при-

менения формальных правил и норм может быть обеспечен при данных ресурсных ограничениях. Соответственно, тем более пологой будет институциональная изокоста.

В теории транзакционная изокоста не обязательно представляет прямую линию. Дело в том, что рост либо сокращение масштабов распространения институциональной подсистемы обычно полагает изменение соотношения образующих их элементов. Так как удельные институциональные издержки для каждого элемента оказываются свои, такие сдвиги в структуре институциональной подсистемы оборачиваются изменением средних издержек, связанных с ее поддержанием. При этом снижение (рост) средних издержек в одной подсистеме совсем не предполагает адекватного их роста (снижения) в другой.

На рис. 5 приведено графическое изображение состояния равновесия институциональной системы для идеальной ситуации, когда структура обеих ее подсистем фиксирована и в полной мере отражает объективные потребности организации экономических взаимодействий, все институты полностью реализуют свою транзакционную функцию, а все институциональные затраты рациональны.

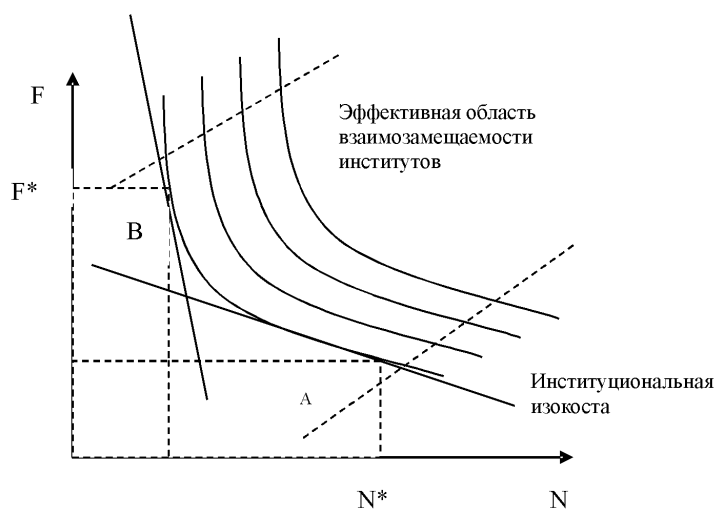


Рис. 5. Точки институционального равновесия в экономике.

Равновесие между формальными и неформальными институтами, отражающее оптимальный институциональный выбор для экономики в указанных идеальных условиях, соответствует точке касания институциональной изокосты к кривой безразличия, в наибольшей мере удаленной от начала координат.

Следует отметить, что точка институционального равновесия может быть расположена несколько ближе к началу координат и соответствовать другой пропорции распределения затрат на формальные и неформальные институты. Это происходит вследствие действия таких факторов, как нерациональное расходование части ресурсов, неоптимальное формирование структуры обеих институциональных подсистем, существование неадекватных и низкоэффективных институтов и т.п.

Таким образом, институциональное равновесие экономики динамично, и точка равновесия утрачивает однозначную количественную позицию. Равновесие складывается уже не в точке А, а в точке В и т.д.

В условиях определенной стабильности экономической системы использование института сопровождается совершенствованием как его самого, так и механизма его реализации. Это выражается в повышении результативности институтов. Соответственно, удельные затраты, связанные с обеспечением функционирования данного института с прежней его транзакционной отдачей, должны иметь тенденцию к постепенному снижению. Отсюда одинаковый объем затрат общества на институты постепенно может давать все увеличивающийся объем их применения. На графике это выразится в смещении институциональной изокосты вправо от начала координат. Другой причиной следует считать рост ресурсных возможностей общества в сфере формирования институтов и обеспечения их функционирования. Это обстоятельство действует на ситуацию институционального равновесия аналогично предыдущему.

Таким образом, институциональное равновесие способствует постепенному росту общей результативности институциональной системы и обеспечивает возрастающие объемы экономических взаимодействий. Нестабильность экономического роста российской экономики и признаки его замедления наблюдавшиеся в августе 2007 года позволяют с уверенностью утверждать, что российская экономика столкнулась с ограничением институциональной системы, институциональный механизм обеспечивавший рост экономики на протяжении с 2000 по 2006 гг. уже не соответствуют новым условиям, Россия вступает в новый период институционального неравновесия, по окончании которого будет сформирован новый институциональный механизм.

ЛИТЕРАТУРА

1. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики. 1997. № 3.
2. Попов Е.В. Сильные институты важнее скорости реформ // Вопросы экономики. 1998. № 8.

СВИРИДОВ С.В.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРИНЦИПОВ УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫМИ ЗЕМЕЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ

Земельные ресурсы являются важным фактором достижения широкого круга целей, которые взаимодействуют и могут конкурировать друг с другом; в этой связи желательно планировать и регулировать все виды их использования на комплексной основе. Комплексный подход следует применять на двух уровнях, – на первом следует учитывать все экологические и социально-экономические факторы (в том числе, например воздействие различных экономических и социальных секторов на окружающую среду и природные ресурсы), а на втором, все компоненты окружающей природной среды (как, например, воздух, вода, земля, геологические и природные ресурсы). Комплексное рассмотрение облегчает выбор соответствующих средств и альтернативных вариантов, что на устойчивой основе обеспечивает максимально возможную продуктивность и использование [3].

Количество земельных ресурсов ограничено самой природой. Рост человеческих потребностей и расширение экономической деятельности оказывают все большее давление на земельные ресурсы, порождая конкуренцию и конфликты, и ведут к нерациональному использованию земель. Для того чтобы в будущем человеческие потребности удовлетворялись на устойчивой основе, в настоящее время необходимо урегулировать эти конфликты и стремиться к более эффективному и производительному использованию земли и ее природных компонентов.

Комплексное территориально-пространственное планирование и управление, а также планирование землепользования и управление им являются важнейшим практическим путем достижения этих целей. Комплексный подход к изучению всех видов землепользования позволяет свести к минимуму конфликты, выработать наиболее эффективные варианты и увязать социально-экономическое развитие с охраной и улучшением состояния окружающей среды, тем самым способствуя достижению целей устойчивого развития.

В настоящее время в условиях развития земельного рынка происходит ориентация на экономический критерий эффективности, который, как правило, выражается в денежном эквиваленте, а его экономический смысл сводится к получению действительного валового дохода от управленческой деятельности (земельный налог, плата за предоставление различных картографических материалов, доход от лицензированной деятельности, предоставление информации консультационного характера и т.д.).

Само по себе управление земельными ресурсами представляет собой систематическое, сознательное, целенаправленное воздействие государства и общества на сферу земельных отношений, которое позволяет достигнуть наиболее эффективного использования земельных ресурсов страны. Эффективность использования земельных ресурсов определяется ря-

дом критериев. Среди основных из них можно отметить социальный, экологический и экономический критерии. В зависимости от ступени развития, на которой находится общество, приобретает важность тот или иной критерий.

Основой государственного управления является принцип устойчивого развития, который включает предоставление широких земельных полномочий региональным органам исполнительной власти, субъектам Федерации, органам местного самоуправления.

Важной прерогативой государственного управления земельными ресурсами является классификация земель по категориям в зависимости от их целевого назначения. Это позволяет государству: во-первых, находиться у истоков определения назначения земель, не допускать без достаточных оснований перевода их из одной категории в другую; во-вторых, осуществлять контроль за режимом использования земель в зависимости от их целевого назначения.

Государственное управление землями подразделяется на общее и отраслевое управление. Общее управление земельными ресурсами осуществляется органами общей и специальной компетенции и распространяется на все территории независимо от категорий земель и форм владения ими. Общее управление землями возложено на Федеральное собрание, Президента, Правительство Российской Федерации [1].

Отраслевое управление осуществляется министерствами, государственными комитетами, Федеральными службами по принципу подведомственности им предприятий, учреждений, организаций, которым предоставлены земли. Осуществление ими управления, как правило, не зависит от территориального размещения земель. Задачи перед отраслевым управлением ставятся органами общего государственного управления.

По отношению к вопросам управления землями представительные органы местного самоуправления и местные администрации являются органами общей компетенции, так как эти вопросы составляют только часть их полномочий наряду со множеством других. Компетенция органов местного самоуправления, полномочия в сфере регулирования земельных отношений закрепляются в правовых актах, в том числе в актах органов местного самоуправления и должностных лиц местного самоуправления.

Вопросы управления землями содержатся в уставах муниципальных образований, в решениях представительных органов муниципальных образований, а также в постановлениях, распоряжениях, приказах, договорах исполнительных органов - администраций муниципальных образований, их структурных и территориальных подразделений.

Регулирование земельных отношений является содержанием деятельности территориальных отделов и управлений Федерального агентства кадастра объектов недвижимости, относящихся к органам государственной власти специальной компетенции.

Важной особенностью управления землями административно-территориальных образований является нетождественность полномочий, методов управления применительно к земельным участкам различных форм собственности.

Так, органы местного самоуправления не вправе осуществлять государственный контроль за использованием и охраной земель без специально переданных полномочий, а также перелagать свои полномочия контроля за использованием и охраной муниципальных земель на территориальные отделы управлений Роснедвижимости.

Соотношение полномочий этих органов в сфере регулирования земельных отношений различно, они имеют разный удельный вес ко всему объему полномочий и разные методы работы. Непосредственным полномочием, обязанностью территориальных отделов управлений Роснедвижимости является ведение земельного кадастра, а задачей муниципальных органов - организация ведения земельного кадастра, т.е. оказание помощи работникам Роснедвижимости организационного характера, финансирование работ за счет местных бюджетов. Они же - органы муниципальных образований - являются пользователями кадастровой информации при планировании использования земель, находящихся в их ведении.

Одной из функций государственного управления земельными ресурсами (и одновременно средством обеспечения такого управления) является государственный мониторинг земель.

Объектами мониторинга земель являются все земли Российской Федерации. Полученные при проведении мониторинга объективные материалы о состоянии земель и окружающей их

природной среды служат правовым основанием для принятия необходимых решений компетентными государственными органами, ответственными за правильное использование земель и их охрану. Сами органы, ведущие мониторинг, не принимают решений, обязывающих природопользователей совершать те или иные действия по устранению выявленных правонарушений. Такие решения принимают наделенные соответствующими полномочиями государственные органы, ведущие контроль за использованием земель и их охраной [3].

Одним из важнейших факторов управления земельными ресурсами является система государственного земельного кадастра, которая служит информационной основой государственного управления земельными ресурсами и экономического регулирования земельных отношений. Информационная база данных государственного земельного кадастра базируется на учетной системе земельных участков и их основных характеристик. Из-за значительных объемов информации, с которыми приходится работать, система государственного земельного кадастра является автоматизированной и ведется по единым правилам, а данные заносятся в установленные законодательством формы.

Государственный земельный кадастр представляет собой систематизированный свод документальных сведений об объектах государственного кадастрового учета, о правовом режиме земель в Российской Федерации, о кадастровой стоимости, местоположении, размерах земельных участков и прочно связанных с ними объектов недвижимого имущества (ст. 70 Земельного кодекса). В государственный земельный кадастр включается информация о субъектах прав на земельные участки.

К основным документам Государственного земельного кадастра относятся Единый государственный реестр земель, кадастровые дела и кадастровые карты (планы). К вспомогательным документам – книги учета документов, книги учета выданных сведений и каталоги координат пунктов опорной межевой сети. К производным документам – документы, содержащие перечни земель, находящихся в собственности Федерации, собственности субъектов Российской Федерации, собственности муниципальных образований, доклады о состоянии и об использовании земельных ресурсов, статистические отчеты, аналитические обзоры, производные кадастровые карты (планы), иные справочные и аналитические документы [2].

Деятельность по ведению государственного земельного кадастра осуществляется в соответствии со следующими принципами:

1. Единство системы и технологии ведения государственного земельного кадастра на всей территории Российской Федерации;
2. Непрерывность внесения в государственный земельный кадастр изменяющихся характеристик земельных участков;
3. Открытость сведений государственного земельного кадастра;
4. Сопоставимость и совместимость сведений государственного земельного кадастра со сведениями, содержащимися в других государственных и иных кадастрах, реестрах, информационных ресурсах.

Обязательному государственному кадастровому учету подлежат земельные участки, расположенные на территории Российской Федерации, независимо от форм собственности на землю, целевого назначения и разрешенного использования земельных участков.

Таким образом, при проведении государственного кадастрового учета земельный участок становится объектом правоотношений, объектом недвижимости. А после государственной регистрации права в соответствии с Федеральным законом «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» земельный участок становится объектом определенного вещного права соответствующего субъекта, а также может быть объектом обязательственного правоотношения.

Сведения государственного земельного кадастра носят открытый характер, за исключением сведений, отнесенных федеральным законодательством к категории ограниченного доступа [2].

Научно обоснованная система управления развитием сферы регионального землепользования должна включать комплекс скоординированных технических, социально-экономических, землеустроительных и экологических мероприятий, важнейшими из которых являются: – регулирование процессов урбанизации и индустриализации, создание единой системы

расселения, рациональное размещение новых промышленных и сельскохозяйственных поселений;

- развитие сельскохозяйственного производства;
- формирование эффективной инфраструктуры транспорта, энергетики;
- развитие добывающих отраслей промышленности, а также переработка сырья (в том числе сельскохозяйственного) на месте с использованием высокоэффективных методов утилизации отходов производства;
- эффективное использование лесных и водных ресурсов;
- развитие эффективной системы общественного обслуживания, массового отдыха и туризма, обеспечивающих удовлетворение потребностей населения в медицинском обслуживании, просвещении, бытовом обслуживании;
- создание системы зеленых насаждений, выполняющих природоохранные, рекреационные и технические функции;
- развитие системы мер, препятствующих деградации земель;
- поддержка функционирования системы природных заповедников, заказников и резерватов, обеспечивающих сохранение ландшафтов и генофонда.

Комплексный и целенаправленный характер проблем, решаемых при управлении процессом землепользования, делает необходимым использование территориального, эколого-экономического и системного подходов, наиболее полно отвечающих требованиям создания эффективной региональной системы управления земельными ресурсами [1].

Необходимо согласиться с тем, что рыночные механизмы в чистом виде даже в развитых странах не обеспечивают решение стратегических задач организации рационального землепользования, охраны земель, устойчивой продовольственной и экологической безопасности. В России, следовательно, необходимо реализовать такой принцип эффективного землепользования, как органическое сочетание государственной поддержки рационального землепользования и землесбережения и рыночных механизмов саморегулирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Варламов А.А., Комов Н.В. Государственное регулирование земельных отношений: Учебник. М.: Колос, 2000.
2. Румянцев Ф.П., Хавин Д.В., Бобылев В.В., Ноздрин В.В. Оценка земли. Нижний Новгород, 2003.
3. Филонич В.В. Рыночный механизм аграрного землепользования в России: концепция формирования, социально-эколого-экономические императивы. Ростов н/Д: Изд-во СКНЦ ВШ, 2004.

СЕМЕНОВА Ф.З., ЧИПЧИКОВ И.К.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В КЧР

Одним из важнейших факторов развития и эффективного функционирования социально-экономического комплекса региона является активизация инвестиционных процессов, ибо активная инвестиционная деятельность является основой подъема экономики страны (региона), ее могущества и благосостояния народа. Периодам высоких темпов развития экономики соответствует наибольшая инвестиционная активность.

После катастрофического падения (начиная с 1991 г.) инвестиционной активности в Карачаево-Черкесии в последние пять лет наблюдается рост капиталобразующих вложений. Но темпы этого роста ниже темпа старения производственных фондов. Их изношенность составляет в целом по России в промышленности – 43%, в сельском хозяйстве – 47, в строительстве – 33,3%. В Карачаево-Черкесии эти показатели ниже и составляют 44,8%, 48,8%, 39,4% соответственно.

Инвестиционная активность зависит от двух составляющих: инвестиционного климата и инвестиционного потенциала. Региональный инвестиционный климат представляет собой систему социально-экономических отношений, формирующихся под воздействием широкого круга взаимосвязанных процессов на макро-, микро уровне и собственно региональном уровне управления создающих предпосылки для устойчивых инвестиционных мотиваций.

Одной из интегральных оценок инвестиционного климата являются инвестиционные тенденции и инвестиционный потенциал. Под инвестиционным потенциалом понимается максимально возможный отъем средств (за счет всех источников и с учётом существующей экономической ситуации), который может быть использован для инвестиций. Инвестиционные тенденции складываются из финансовых вложений, инвестиций в основной капитал и иностранных инвестиций.

По Карачаево-Черкесии объем финансовых вложений (без субъектов малого предпринимательства) в 2005 году составил 151,9 млн. руб., основная их часть (74,5%) приходилась на краткосрочные финансовые вложения. К началу 2006 года накоплено 996,4 млн. руб., практически все они (95,5%) сосредоточены в организациях обрабатывающих производств.

Развитие инвестиционного процесса в последние годы по республике отмечается высоким ростом инвестиций в основной капитал, что обусловлено главным образом, притоком бюджетных средств и лишь в небольшой мере – некоторым улучшением финансового состояния предприятий и организаций. Активизация инвестиционной деятельности происходит на фоне снижения объема промышленного производства и роста потребительских цен.

При увеличении инвестиционного потока в целом по ЮФО по сравнению с 2004 годом на 5%, Карачаево-Черкесия показала самый высокий рост объема инвестиций – 160,1%, хотя в структуре ЮФО занимает 8-е место по объему освоения капиталовложений.

На протяжении последних пяти лет прирост объема инвестиций в основной капитал по сравнению с предыдущим годом превышал темпы роста валового регионального продукта. В целом на развитие экономики и социальной сферы Карачаево-Черкесии предприятиями и организациями всех форм собственности, а также индивидуальными застройщиками, с учетом неформальной деятельности использовано в 2005 году 6029,5 млн. руб. инвестиций в основной капитал, что на 60,1% больше, чем в 2004 году. Доля освоенных инвестиций составила 2% инвестиций ЮФО и 0,2% по России.

Развитие рыночных отношений в Карачаево-Черкесии оказало непосредственное воздействие на формирование финансовых источников инвестиций. Система финансирования инвестиций представляет собой метод мобилизации финансовых ресурсов инвесторов. Основным внутренним источником финансирования является прибыль, получаемая от всех видов деятельности. Однако тяжелое финансовое положение значительной части предприятий республики ограничивает их возможности инвестирования за счет прибыли.

Источником инвестиций являются сбережения. Сбережения – это располагаемый доход за вычетом расходов на личное потребление. Проблема заключается в том, что сбережения осуществляются одними хозяйствующими субъектами, а инвестиции могут осуществлять совсем другие группы лиц или хозяйствующих субъектов. Таким образом, источники инвестиций создаются в процессе перераспределения свободных денежных средств от тех, кто ими располагает к тем, кто в них нуждается. Основным общеэкономическим фактором, определяющим условия инвестирования, является положение на денежном рынке и рынке капитала. Финансирование инвестиций осуществляется за счет накоплений созданных внутри страны-внутренних источников и внешних- поступлений из-за рубежа (иностраные частные-прямые и портфельные кредиты и займы). Традиционно в нашей стране финансирование капитальных вложений осуществлялось в основном за счет внутренних источников.

Источником инвестиций в развитие народнохозяйственного комплекса на уровне региона являются: средства федерального бюджета – инвестиционные ассигнования из государственного бюджета РФ – предоставляемые на безвозвратной и возвратной основе; средства республиканского бюджета, местных бюджетов и соответствующих внебюджетных фондов; собственные финансовые ресурсы и внутрихозяйственные резервы инвесторов (прибыль, амортизационные отчисления; накопления и сбережения граждан и юридических лиц; средства выплачиваемые органами страхования в виде возмещения потерь от стихийных бедствий, аварий и др.); занные (привлеченные) финансовые средства инвесторов (банковские и бюд-

жетные кредиты; облигационные займы; средства, полученные от продажи акций; паевые и иные взносы членов трудовых коллективов, граждан и юридических лиц и др.).

Основными источниками финансирования в КЧР являются привлеченные средства. Следует отметить, что 84,5% инвестиций в основной капитал крупных и средних организаций республики осуществлялся за счет привлеченных источников, что существенно превышает этот показатель по ЮФО (57,0%) и по РФ (52,3%). При ограниченных финансовых ресурсах предприятия прибегают к кредитам банков – 6,9% инвестиций (по России 6,5%) и используют средства вышестоящих организаций – 11,2% (по России 10,8%). Однако важнейшим источником инвестирования в республике попрежнему остается бюджетное финансирование (60% объема инвестиций крупных и средних организаций), в основном из федерального бюджета, объем которого по сравнению с 204 годом вырос в 4,5 раза. За счёт средств федерального бюджета в 2005 году финансировалась половина капитальных вложений крупных и средних организаций (в 2002 году – 22,1%). Часть средств из федерального бюджета направлялась на выполнение адресных инвестиционных программ, целью которых являлась поддержка социальной сферы и систем жизнеобеспечения, развитие территорий и инфраструктуры КЧР. основным инструментом реализации указанных направлений являлись федеральные целевые программы.

В последние годы остается характерным полное отсутствие иностранных инвестиций в экономику КЧР, что вызвано целым рядом причин, одна из которых – недостаточная стабильность политической и экономической ситуации на Северном Кавказе. В республике практически отсутствуют организации с иностранной формой собственности, а менее десятка действующих совместных предприятий маломощны, занимаются торговлей, общественным питанием, одно предприятие ведет геологоразведочные работы. В настоящее время рассматривается совместный с Кореей проект строительства завода по разработке облицовочного камня в Урупском районе.

Наибольший вклад в формирование инвестиционного потенциала любого региона вносят факторы, накопленные в процессе многолетней хозяйственной деятельности: инфраструктурная освоенность территории, инновационный и интеллектуальный потенциал населения. Немаловажное значение имеет и природно-инвестиционная составляющая. Ограниченная возможность инвестирования может быть связана со спецификой национально-территориального образования. Тогда экономический подъем республики невозможен без целевой государственной поддержки. Одна из обобщающих характеристик республики – ее инвестиционная привлекательность, которая представлена финансовой устойчивостью и платежеспособностью предприятий, в частности соотношением заемных и собственных средств (должно быть меньше, либо равно 100%) и коэффициентом автономии – долей собственных средств в валюте баланса (нормальное ограничение больше либо равно 50%). По Карачаево-Черкесии значения этих индикаторов выходят за пределы границ: соотношение заемных и собственных средств возросло до 150,2 % (в 2004 году – 126,2%), а коэффициент автономии снизился с 44,2% в 2004 году до 40,6 % в 2005 году, что свидетельствует о повышении рисков для инвесторов.

Следует отметить, что влияние различных факторов на состояние инвестиционного климата в республике достаточно неоднородно. Исследование инвестиционного климата в России проведенное институтом экономики Российской академии наук (РАН) позволило выделить в стране 4 группы регионов, существенно различающихся по условиям инвестирования, и естественно, по степени привлекательности для инвесторов.

Карачаево-Черкесия отнесена к четвертой группе. Эта группа характеризуется наиболее тяжелым социально-экономическим положением, усугубляемым в некоторых регионах экономическими бедствиями, дестабилизацией политической ситуации. Отличительной чертой этой группы является преобладание в большинстве в ее состав регионов аграрного сектора экономики, отраслей легкой промышленности и сравнительно низкий уровень социально-экономического развития.

Неотъемлемый атрибут инвестирования – риски. Теоретически инвестиционный риск, как интегральный показатель политической, социальной, экономической, экологической и криминальной ситуации, отражает вероятность полностью или частично потерять вложенный инвесторами капитал или приобретены активы. По экспертным оценкам рейтингового

агентства «Эксперт РА» Карачаево-Черкесия по одной из основных самостоятельных характеристик – инвестиционному риску входит в десятку самых неблагополучных субъектов РФ. Её позиция в рейтинге в 2005 году – 81 место (в 2002 году была на 45 месте). По инвестиционному потенциалу республика устойчиво занимает 76 место. Средневзвешенный индекс риска по КЧР 1,626 (по России в целом – 1). Инвестиционные риски в небольших регионах, как КЧР, подвержены воздействию различных факторов, которые в крупных регионах мало ощутимы. К тому же инвестиционный риск увеличивает тот факт, что республика является приграничным регионом.

Основными причинами того, что инвестиционный климат в республике находится во власти неблагоприятных тенденций и малопривлекателен, являются:

- близость к регионам, отличающимся политической и социальной нестабильностью (Чечня, Ингушетия, Республика Северная Осетия-Алания). Инвесторами неосведомленными с реальной социально-политической ситуацией в КЧР, рассматривается как база повышенного риска вложения капитала;
- отсутствие законодательно-правового механизма защиты частных инвестиций и надежных гарантий возврата инвестиций;
- отставание развития деловой инфраструктуры от уровня приемлемого для потенциальных инвесторов;
- отсутствие стратегии инвестиционной политики республики на среднесрочную и долгосрочную перспективу;
- недостаточность реальных предложений для инвестирования, отсутствие каталогов инвестиционных проектов и кадастров инвестиционных площадок.

Инвестиционный климат – это особая подсистема в институциональной системе экономики, которая призвана создавать предпосылки для оптимального использования экономического, природного и научного потенциала республики предпринимательскими структурами.

Основными факторами, сдерживающими инвестиционную деятельность по мнению руководителей промышленных организаций, недостаточный спрос на продукцию (на это указали 55% руководителей промышленных организаций), недостаток собственных финансовых средств и неудовлетворительное состояние технической базы (по 40%), высокий процент коммерческого кредита, неопределенность экономической ситуации.

Среди факторов, стимулирующих инвестиционную активность, доминирующими по мнению предпринимателей, явились, наличие собственных финансовых ресурсов (на это указали 59%) и стабильный политический климат.

С позиции характеристики инвестиционного климата в Карачаево-Черкесии привлекательными являются геополитические и ресурсные условия. А именно:

1. Выгодное географическое положение, близость емких рынков сбыта. Республика граничит на севере и северо-востоке со Ставропольским краем, на юге с Краснодарским. Форсированное строительство и развивающаяся индустрия отдыха в этих регионах – устойчивый потребитель строительных материалов, продуктов питания промышленной выработки, алкогольных напитков и пива, продукции животноводства и особенно безалкогольных напитков и минеральной воды.

2. Ресурсный потенциал – значительные запасы меди, известкового камня и мрамора и минеральных вод. Республика располагает большими запасами мергеля (сырья для производства цемента), разработка которых будет способствовать развитию инфраструктуры промышленности строительных материалов.

Имеющийся само возобновляемый природный запас минеральных и чистых пресных вод диктует строительство заводов и цехов по розливу минеральной и питьевой воды. Наряду с этим в недрах республики имеются геотермальные воды, разработка которых требует строительства бальнеологических комплексов. Дальнейший толчок в развитии этой отрасли могли бы дать налаживание связей с отечественными и зарубежными инвесторами – потенциальными потребителями.

3. Развитие транспортной коммуникации, связи. Протяженность автомобильных дорог общего пользования в республике составляет 1958,2 км, почти 97% с твердым покрытием. Рассматривается вопрос строительства автодороги, обеспечивающей выход к побережью Черного моря, что, несомненно, увеличит пассажиропоток и как следствие потребует развития сети авто и сопутствующих сервисных услуг.

4. Уникальные условия для отдыха и туризма. Карачаево-Черкесия отличается многообразием природно-климатических зон, вызванных гористой местностью, изменением климата по высотным поясам, наличием лечебных природных ресурсов (Теберда, Домбай, Архыз). По территории республики проходит свыше 60 туристических маршрутов, много горных лагерей отдыха и турбаз. Однако, за исключением строительства канатной пассажирской дороги (в марте 2007 года пущена в эксплуатацию шестикресельная канатная дорога с пропускной способностью 2000 человек в час) и горнолыжных трасс в Домбае туристическим бизнесом занят только частный сектор, и одна из основных задач правительства республики – сформировать инфраструктуру, стимулирующую развитие предпринимательства в сфере туризма.

5. Трудовые ресурсы. Психотнические качества трудовой части населения определяют жителей республики как субъектов потенциально предрасположенных к активной экономической деятельности.

СИДНЕНКО Р.А.

НОВЫЕ БАНКОВСКИЕ ПРОДУКТЫ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА

В настоящее время одним из основных факторов успешной банковской деятельности выступает политика постоянных нововведений. Данное утверждение вытекает из ряда предпосылок, характеризующих существующее на сегодняшний день положение экономики. Во-первых, отношения банков с клиентами основаны на принципах партнерства. Это, в частности, означает, что банки проявляют постоянную заботу не только о сохранении, но и о приумножении капитала своих клиентов, предлагая им новые услуги, которые способствуют расширению финансово-хозяйственной деятельности, снижению издержек, развитию деловой активности и повышению ее доходности. Второй причиной появления новых видов банковских услуг является конкуренция между банковскими институтами в условиях рыночных отношений [2, с. 124]. Для того, чтобы выжить в условиях рынка необходима многовариантность и нестандартность деловых решений, неординарность хозяйственных операций, внедрение инноваций во всех сферах деятельности банка. Третьей причиной является развитие новых дорогостоящих банковских технологий. Тот набор услуг который российские банки предлагали буквально 5–7 лет назад сегодня уже не совсем может удовлетворять запросам и потребностям клиентов. С развитием банковской системы и спектра банковских услуг коммерческие банки вынуждены сегодня значительно увеличивать статьи расходов на маркетинг и рекламу в отличие от прошлых лет, так как сегодня каждый банк старается привлечь клиентуру более новыми услугами, банки стараются завоевать клиента своей уникальностью продуктов и обслуживания [1, с. 29]. Маркетинговые отделы банков стали представлять значимую роль в изучении потребностей и выявлении рыночных окон в банковском обслуживании. Клиенту сейчас нужны не столь стандартные схемы банковского обслуживания сколько оптимизация его затрат и возможность получения дополнительной маржи при обычном бизнесе.

Таким образом, можно выделить три задачи, стоящие перед Российскими банками в современной экономической ситуации.

Во-первых, расширение набора банковских услуг – платежных, коммерческих, инвестиционных, в целях привлечения клиентов.

Во-вторых, внедрение высокотехнологичного современного оборудования (такие возможности доступны только крупным российским банкам).

В-третьих, повышение профессионального уровня банковских менеджеров [3, с. 65].

Итак, проблема внедрения нововведений в банковском бизнесе является актуальной и наиболее значимой при формировании политики банка, поэтому ее освоение имеет большое значение в рамках данной статьи.

Эффективность работы банка и его конкурентоспособность на рынке во многом зависят от внедрения новых банковских продуктов и услуг.

Среди неперенных свойств, присущих инновации, можно выделить следующие характеристики: новизна; удовлетворение рыночного спроса; коммерческая реализуемость.

Все вышеперечисленные признаки в полной мере отвечают и понятию банковского продукта, однако в данном случае необходимо обосновать понятие «новизны» применительно к внедрению именно новых банковских продуктов: любой продукт, самостоятельно разработанный банком для удовлетворения потребностей клиентов и не имевший ранее аналогов на рынке, является новым; любой продукт, уже имеющийся в спектре услуг банка и используемый на одном из рынков, но выведенный на другой – также является новым; любой продукт, внедряемый банком на основе анализа рынка и оценки коммерческой реализуемости создания копии уже имеющегося на рынке продукта, является новым [4, с. 123].

Вышеизложенное позволяет однозначно сделать вывод, что понятие «инновации» применимо ко всем нововведениям во всех сферах функционирования банка, обладающим определенным положительным экономическим или стратегическим эффектом, примером которого можно считать прирост клиентской базы банка, увеличение доли рынка, сокращение издержек на проведение какого-либо вида операций и так далее, или создают условия для всего вышеперечисленного. Инновационный процесс, то есть процесс, связанный с созданием, освоением и распространением инноваций, охватывает все стороны деятельности банка: от разработки концепции или идеи до ее практической реализации.

Как же вывести продажи банковских продуктов на высокий уровень, завоевать доверие клиентов? По моему мнению, при разработке методов привлечения клиентов для банковского обслуживания руководство банка должно помнить основную задачу любого из клиентов-предприятий - продвинуть собственный бизнес, а не сэкономить на тарифах банка или жить за счет процентов по депозиту. Поэтому клиент останется на обслуживании в банке навсегда, если банк будет помогать продвинуть и развивать его бизнес! И тогда клиент в первую очередь будет смотреть не на стоимость услуг, а на их качество. А качество в данном случае – это не скорость проведения платежей и даже не оперативность решения вопросов клиента, хотя это тоже является в наше время важным преимуществом банка, а то, в какой мере банк способствует продвижению бизнеса клиента.

Анализируя банковский сектор Ростовской области можно сказать, что далеко не многие банки стремятся принимать активное и прямое участие в деятельности и развитии бизнеса их клиентов, банки больше акцентируют внимание и развивают свои новые идеи и продукты в узкой специализированной банковской сфере – «как нашему клиенту удобнее и быстрее получить кредит или иную банковскую услугу», но банки не спешат и не стараются развиваться в другом более новом и перспективном направлении – «как помочь нашему клиенту ЗАРАБОТАТЬ деньги, на основе тех кредитов, которые этот же банк и предоставляет. Данная идея, на первый взгляд не перспективная, имеет четкое обоснование и может решить много вопросов и проблем в плане развития бизнеса и еще более продуктивной интеграции банковского сектора в развитие бизнеса коммерческих предприятий.

В целях обоснования данной идеи приведем пример развития фермерских хозяйств на территории Ростовской области, конкретно в разрезе федеральной целевой программы «развитие АПК и животноводства». Банки в этой программе принимают очень посредническое и пассивное участие с получением больших рисков и минимальных доходов от размещения денежных средств в эту отрасль экономики. Банк, рассмотрев аргументированное обоснование «бизнес-плана» фермера или предпринимателя, выдает сумму кредита и в конце периода ждет возврата денежных средств. По итогам первого года работы по данной программе далеко не многие фермерские хозяйства бросились в банки за кредитами. Почему? Ведь не многие фермеры являются отличными экономистами и специалистами в оптимальном размещении и использовании заемных средств. Если бы банк, размещающий денежные средства по данной целевой программе еще бы и параллельно разработал систему консультирования и какого-либо сопровождения своих заемщиков, например, в структуру внедрен специальный отдел, который занимается конкретными разработками идей, методических рекомендаций, консультированием предпринимателей и фермеров одновременно с размещением своих средств банк советует клиенту в какие культуры выгоднее вложить данные средства, какие поставщики могут быть более выгодны, а параллельно банк проводит тендер среди поставщиков на более выгодные цены для своих клиентов, и тогда бы результаты внедрения данной

программы (и иных программ) были бы намного лучше и работа велась намного продуктивнее.

То есть, основной смысл идеи – «как помочь клиенту заработать на том кредите, который банк выдал» в том, что разрабатывая новый продукт или услугу, или же внедряя новую программу, банк к решению проблемы должен подходить системно и в поиске решений банк должен принимать активное участие.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дмитриева Ю.Г., Красавина Л.Н. Значение мирового опыта для модернизации российской банковской системы // Деньги и кредит. 2001. № 2.
2. Егоров С.Е. Роль АРБ в определении и реализации стратегии развития банковской системы // Деньги и кредит. 2002. № 5.
3. О стратегии развития банковского сектора Российской Федерации // Вестник Банка России. 2002. № 5(583).
4. Орехова И.А. Конференция «Розничные финансовые услуги в России» о платёжных карточках // Мир карточек. 2003. № 7.

СОКОЛОВА С.В.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВЗАИМОСВЯЗЕЙ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ПРИРОДООХРАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Исследование вопросов, связанных с определением экономической сущности современных экологических проблем и роли инвестиций в природоохранную деятельность как фактора, активно участвующего в реализации функций повышения качества окружающей природной среды и обеспечения устойчиво-репродуктивного режима экономики региона, позволило сделать вывод о необходимости разработки и использования эколого-экономического механизма регулирования процесса рационального природопользования. В этой связи особую структурную роль призваны сыграть совместные действия институтов природоохранной деятельности и экономического развития как важнейших функциональных составляющих этого механизма [1, 2].

В этой связи, экономический механизм экологически устойчивого развития территорий обеспечивает потенциальную возможность разрешения противоречий между экономической и экологической составляющими развития региона.

В соответствии с требованиями сбалансированного развития территории наиболее рационально структурировать региональную экономику с учетом возможностей пространственно-территориального размещения, позволяющем совмещать требования экологии с экономическим развитием, что в конечном итоге должно обеспечить: максимальное приближение производства к источникам сырья, топлива, энергии, а также к потребителям продукции; первоочередное вовлечение в оборот и комплексное использование наиболее выгодных природных ресурсов; последовательное осуществление специализации производства с учетом экологических факторов; обеспечение комплексности территориального развития, т.е. поддержание эффективности сочетания развития экономики и экологии; сдерживание роста крупных городов и т.д.

Данные параметры сбалансированного развития территорий могут быть положены в основу формирования структуры эколого-экономической системы в условиях стабилизации рыночных отношений [3]. При этом эффективность функционального, территориального и отраслевого аспектов определяется природным состоянием местности и разработкой природоохранных мероприятий по сохранению и воспроизводству отдельных компонентов природной среды с учетом совершенствования технических и технологических систем формирования информационных баз данных разработки и обоснования инвестиционных стратегий, способствующих оптимизации эколого-экономических факторов производства.

При формировании хозяйственного механизма устойчивого экологического развития на мезоуровне в процессе стабилизации рыночных отношений в России, в обязательном порядке необходимо обеспечить создание совместных институтов природоохранной деятельности и экономического развития в качестве структурного элемента региональной эколого-экономической системы.

Деятельность любых структур, ориентированных на задачи охраны окружающей среды в территориальном аспекте, в том числе и рекомендуемых к созданию совместных институтов природоохранной деятельности и экономического развития, должна быть ориентирована на формирование и последовательную реализацию комплекса природоохранных мероприятий на территории конкретного региона. Проблемы, связанные с инвестированием данных мероприятий, следует решать посредством определения и отбора приоритетных, первоочередных природоохранных мероприятий из всего комплекса мер, иницилируемых совместными институтами в системе рационального природопользования 4.

На формирование приоритетных мероприятий по охране окружающей среды существенное влияние оказывают внешние и внутренние факторы (макрэкономические и микроэкономические).

К внешним факторам могут быть отнесены региональные социально-экономические характеристики, закладываемые в соответствующие целевые программы природообустройства конкретного территориального образования.

В этой связи важным направлением структурных преобразований при решении эколого-экономических проблем конкретных территорий становится разработка целенаправленных методов управления инвестиционной деятельностью в системе природопользования. При этом необходимы структурные изменения самих технологий управления, активное государственное регулирование и вмешательство органов местного самоуправления в поддержание экологического равновесия в окружающей среде. Поэтому, региональные инвестиционные природоохранные программы, формируемые и реализуемые на принципах и требованиях рыночной экономики, представляют собой одну из форм реализации структурных изменений в экономике природопользования.

Региональные целевые инвестиционные природоохранные программы должны стать существенным элементом управления эколого-экономическим потенциалом и одновременно – одним из инструментов его сочетания с отраслевым и хозяйственным управлением 4. Вследствие этого программы по использованию и охране окружающей среды становятся главным инструментом программно-целевого управления инвестиционной природоохранной деятельностью на территориальном уровне.

Целевые региональные экологические программы представляют собой комплекс организационно-хозяйственных, правовых, технологических и других мероприятий, направленных на решение наиболее важных для данного территориального образования природоохранных и природопреобразовательных проектов. Такие природоохранные программы должны иметь целевой характер, строго ориентированы на эффективное решение поставленной экологической проблемы, характеризоваться определенными конечными эколого-экономическими результатами. Мероприятия, предусмотренные в таких программах должны отражаться в планах социально-экономического развития и обеспечиваться всеми видами ресурсов в первоочередном порядке.

Содержательную сторону природоохранных программ, как правило, должны включать мероприятия по разработке и внедрению безотходных и малоотходных технологических процессов, уменьшению загазованности атмосферного воздуха и шума от транспортных средств, обеспечению безопасных условий проживания населения в районах размещения источников повышенной экологической опасности. Одновременно, могут быть предусмотрены мероприятия по строительству и совершенствованию сооружений по очистке промышленных и хозяйственно-бытовых сточных вод, выбросов в атмосферу, систем обезвреживания жидких и твердых производственных отходов, внедрение автоматизированной системы контроля за качеством окружающей среды.

К внутренним факторам могут быть отнесены показатели, формирующие и определяющие необходимость проведения тех или иных мероприятий, исходя из результатов экологического мониторинга и моделирования процессов природоохранной деятельности.

Данные мониторинга, во-первых, должны быть всегда доступны с целью определения существенных целевых финансовых затрат на его проведение и, во-вторых, они должны обеспечить возможности для прогноза и сравнения альтернативных вариантов стратегий природоохранной деятельности на уровне предприятия, конкретной территории [2]. С осуществлением природоохранных проектов или программ в полной мере обеспечивается эколого-экономическая эффективность при изменении состояния окружающей среды и повышается ее качество. Главная проблема при принятии природоохранного решения заключается в определении изменчивости различных компонентов природной среды, которые возникают в сложной системе взаимодействия «человек-природа-природопользование». Объективное изучение антропогенных воздействий показало, что вызывается необходимость в оценке будущего состояния окружающей среды, как при отсутствии, так и при наличии негативного воздействия. В этой связи подобный анализ представляется необходимым проводить на междисциплинарной основе с использованием модельного аппарата, способного оценивать в реальном режиме, прогнозирующим ситуацию качества окружающей среды. В этом случае принимаемое решение об инвестировании, должно быть согласовано относительно степени загрязнения окружающей среды и иметь четкую направленность на использование предлагаемой системы моделей.

Как структурный элемент механизма организации использования окружающей среды совместные природоохранные и экономические институты становятся участниками процесса принятия решений по контролю за антропогенным и техногенным загрязнением окружающей среды территории.

Таким образом, возникает потребность в создании проблемно-ориентированной системы поддержки принятия решений по контролю окружающей среды и осуществлению мероприятий по совершенствованию функционирующих экосистем с учетом необходимости анализа и прогноза динамики важнейших характеристик при различных вариантах их развития. Такое положение может обеспечиваться только путем формализации знаний об объектах природохозяйственных систем с использованием методов моделирования прогнозов и планирования качества окружающей среды.

С точки зрения процесса моделирования, концепция формирования ограничений на хозяйственную деятельность человека (для достижения целей устойчивого развития) может быть представлена в виде некоторого набора соотношений, реализующих эти ограничения, выраженных математически. Это связано с рядом проблем, к числу которых можно отнести, в частности, следующие:

- выбор переменных, на которые требуется наложить ограничения для достижения целей устойчивого развития;
- измерение количественных значений выбранных переменных;
- разработка методологии определения предельных величин изменения переменных.

Одновременно для решения таких проблем ставятся следующие задачи:

- объединить экологические, социальные и экономические аспекты во взаимообусловленную сложную систему показателей, характеризующих качественный уровень развития территориального образования;
- объединить прямые и опосредованные воздействия различных источников загрязнения окружающей среды в единую максимально простую систему организации рационального природопользования.

В итоге наблюдается парадокс: с одной стороны, устойчивое экологическое развитие связано с дезагрегированием, деталями распределения и т. д., с другой, – лицо, принимающее решения, имеет дело со все большей и большей сложностью систем и стремится к их упрощению.

Указанную двойственность возможно разрешить с помощью определенной системы эколого-математических моделей, оптимизирующих выбор экологоохранных решений.

Реализация таких методических подходов должна быть направлена на проведение экологического мониторинга по контролю за загрязнением окружающей среды, данные которого следует использовать при разработке математических моделей по оценке качества окружающей среды и осуществляемого комплекса природоохранных мероприятий в сложной систем «человек-природа-природопользование».

Такой подход в рамках разработки концепции экологически устойчивого развития, в которой планируются меры по контролю за различными видами загрязнения обеспечивает приведение их к уровням, не представляющим опасности для здоровья человека и окружающей среды в целом. При этом управление и контроль конкретной экологической ситуацией затрагивает широкий спектр проблем, начиная с технических, научных, административных, законодательных, а также социально-экономических, политических и других.

Формулирование инвестиционных стратегий контроля за загрязнением окружающей среды подразумевает отыскание наилучшего баланса между требованиями здравоохранения, экономическими и социальными требованиями и природоохранными нормативами. Обычно это представляет собой проведение анализа с целью выработки компромиссного решения с учетом всей совокупности требований.

Данные и информация в результате мониторинга, формируют базу для определения потенциальной проблемной области, суммируя, например, загрязнение атмосферы из различных источников, таких как промышленность, транспорт и выработка электроэнергии, легко определить потенциальные результаты природоохранных мероприятий по каждому источнику.

Использование моделей позволяет расширить границы анализа. Это достигается приблизительным расчетом средних концентраций различных загрязняющих веществ в разных средах. Сопоставление результатов моделирования с данными мониторинга позволяет осуществить калибровку моделей, то есть сделать их адекватными реальности. Под калибровкой понимается введение в расчет поправочных коэффициентов, определяемых как отношение наблюдаемых величин концентраций к расчетным. В дальнейшем, результаты моделирования умножаются на поправочные коэффициенты, что позволяет максимально приблизить прогноз к реальной ситуации. Калибровка возможна только при наличии данных мониторинга, которые не всегда доступны. В последующем результаты мониторинга (если они есть) и моделирования сопоставляются с природоохранными нормативами, которые позволяют сделать вывод о том, представляет ли концентрация того или иного загрязняющего вещества, в воздухе или воде, опасность для здоровья человека. При определенных условиях возможно выделение подгрупп загрязнителей, несущих особую угрозу.

Окончательный вывод о целесообразности проведения в отдельных территориальных образованиях тех или иных природоохранных мероприятий, создания новых форм бизнеса может быть получен только на основе дополнительной оценки эффективности рассматриваемых стратегий конкретных участников природоохранного процесса в конкретной организационной форме. Результатом такой оценки должна быть информация о количественных и качественных показателях возможного конечного эффекта от совместной деятельности участников процесса поддержания качества экосистемы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бочаров Е. П. Расчёт экономического оптимума качества окружающей природной среды // Экономика и мат. методы. 1988. Т. 24. Вып. 3.
2. Бретшнайдер Б., Курфюрст И. Охрана воздушного бассейна от загрязнений: технология и контроль. Л.: Химия, 1989.
3. Гитман Л. Д., Джонс М. Д. Основы инвестирования. М., 1997.
4. Инвестиционная программа Ростовской области в 2000 году.

СТАСЕВИЧ О. А.

СИСТЕМНЫЙ АНАЛИЗ ИНФОРМАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Актуальность системного исследования информационной инфраструктуры мирового хозяйства обусловлена ее особой ролью в процессе минимизации транзакционных издержек хозяйствования рыночных агентов, действующих в условиях рыночной неопределенности, а также развитием мирового информационного сектора постиндустриального общества.

Мировая информационная инфраструктура представляет собой систему информационно-коммуникационных взаимодействий (взаимосвязей) между участниками современных международных экономических отношений, которая обеспечивает функционирование рыночных механизмов и непрерывность воспроизводственных процессов мирового хозяйства.

Целевой функцией информационной инфраструктуры мирового хозяйства является информационно-коммуникационное обеспечение функционирования рыночного механизма в соответствии с потребностями всех участников международных экономических отношений.

В рамках системного анализа информационной инфраструктуры необходимо охарактеризовать функциональную и организационную структуры, а также структуру развития, которая отражает взаимосвязь изменений указанных подсистем.

В функциональной структуре можно выделить следующие направления [2, с. 45]:

- обеспечение потребностей участников международных экономических отношений в информационно-аналитических услугах;
- предоставление социальных и публичных услуг (телеработа, телемедицина, обеспечение проектов «электронного правительства», реализация программ дистанционного обучения, доступ к электронным архивам и библиотекам);
- предоставление услуг в области телекоммуникаций и связи (IP-телефония, различные способы доступа в глобальную информационную сеть);
- обеспечение и сопровождение бизнес-коммуникаций, в частности, электронных транзакций (в международной торговле, в международных валютно-финансовых отношениях);
- воспроизводство компонентов информационной инфраструктуры (разработка новых информационных технологий, производство программного обеспечения и систем аппаратного обеспечения, подготовка и повышение квалификации кадров в сфере информационно-коммуникационного обслуживания).

Организационная структура информационной системы включает в себя следующие компоненты:

- электронные библиотеки и архивы глобальной информационной сети;
- центры информационного обслуживания;
- виртуальные организации, предоставляющие мультимедийные информационные услуги в интерактивном режиме;
- сетевые структуры, такие как, электронные биржи и банки, обеспечивающие проведение сделок на различных рынках товаров и услуг.

Расширение функциональной и организационной структуры информационной инфраструктуры мирохозяйственного уровня происходит по мере появления новых видов деятельности информационно-коммуникационного обеспечения, а также влияния внешних факторов.

Мировой информационной инфраструктуре как системе присущи все системные свойства рыночной инфраструктуры, к которым относятся: комплексность, иерархичность, инерционность, историко-географическая обусловленность, технико-экономическая определенность, способность объединяться, переплетаться, осуществлять диверсификацию и совместимость элементов разных видов инфраструктуры.

Комплексность является важнейшим свойством, поскольку только во взаимодействии всех функциональных и организационных элементов происходит реализация целевой функции информационной инфраструктурной системы.

Иерархичность подразумевает соподчиненность информационных институтов в пространственной организации по уровню развития регионов мирового хозяйства.

Инерционность отражает длительность сроков создания и эксплуатации объектов инфраструктуры, а также возникновение новых организационных структур в рамках функционирующей системы.

Историко-географическая обусловленность как наиболее яркое системное свойство мировой информационной инфраструктуры свидетельствует одновременно об этапах эволюции и формировании географических ареалов интенсивного развития институтов инфраструктуры в различных регионах мирового хозяйства.

Технико-экономическая определенность отражает определенные технико-экономические характеристики информационной инфраструктуры, напрямую зависящие от уровня развития информационного сектора мирового хозяйства, в частности использования новейших ИКТ и внедрения технологических инноваций.

Способность объединяться, переплетаться, осуществлять диверсификацию также является важнейшим системным свойством информационной инфраструктуры. Данное свойство наиболее ярко раскрывается в эффекте проникновения в другие подсистемы рыночной инфраструктуры, и приобретение информационной инфраструктурой статуса метainфраструктуры [3, с. 28–37].

Совместимость элементов информационной инфраструктуры как системное свойство оказывает влияние на эффективность функционирования рыночной структуры мирового хозяйства, так как отсутствие согласованности во взаимодействии между компонентами информационной инфраструктуры с другими видами рыночной инфраструктуры ведет к негативным последствиям функционирования мирового хозяйства в целом.

Структура развития информационной инфраструктуры хозяйства характеризуется стремительно развивающимися процессами модернизации и трансформации. Для современного этапа развития информационной инфраструктуры в наибольшей степени по сравнению с другими видами рыночной инфраструктуры характерны процессы модернизации. Процессы модернизации представляют собой обновление элементов и состава инфраструктуры в соответствии с современными требованиями рыночной структуры мирового хозяйства. Она осуществляется через различные усовершенствования и нововведения в каждом из организационных элементов информационной инфраструктуры, адаптации к глобальной информационной среде, а также усложнения по мере необходимости существующих элементов инфраструктуры в соответствии с уровнем развития экономической системы.

Ретроспективный взгляд на структуру развития функциональной и организационной подсистем в конце прошлого столетия показывает, что процессы модернизации и трансформации информационной инфраструктуры происходили в большей степени за счет стремительного возрастания потребностей оптимизации бизнес-коммуникаций со стороны многочисленных агентов мирового хозяйства.

В рамках проведения системного исследования необходимо проанализировать пространственный и временной аспекты развития мировой информационной инфраструктуры. В качестве методологической базы определения пространственных срезов развития информационной инфраструктуры в мировом хозяйстве наиболее обоснованным является применение теории полюсов роста [1, с. 42–61]. С точки зрения данной теории становятся объяснимы современные процессы концентрации институтов информационной инфраструктуры в четко очерченных географических агломерациях мирового хозяйства.

Так, в мировом хозяйстве на сегодняшний день можно выделить три мегарегиона развития информационной инфраструктуры: «центр», «полупериферия» и «периферия». «Центр» представляет собой «ядро» предоставления информационно-коммуникационных услуг, разработки и внедрения новейших мировых ИКТ, а также применения сетевых технологий интернет в различных социально-экономических сферах. К данному мегарегиону относятся: Северная Америка (США, Канада), Западная Европа, «Морская» Восточная Азия (Япония, Южная Корея, Сингапур, Малайзия), Австралия и Новая Зеландия. В странах этой группы проживает лишь 16% населения мирового хозяйства, однако на данный мегарегион приходится 78,4% пользователей Интернета, а также 98,3% мирового электронного товарооборота [5, с. 51]. Мировыми центрами в сфере информационно-аналитического консультирования, рекламных услуг, электронной торговли, а также электронного трейдинга являются Нью-Йорк, Лондон, Париж, Токио [4, с. 10–28]. К «Полупериферии» относятся субрегионы Латинской Америки и Ближнего Востока, где проживают 9% населения Земли. Доля участия стран данного макрорегиона в мировой торговле составляет 16,3%, в электронной торговле – 1,1%. К третьему мегарегиону, или «Периферии» относятся страны с переходной экономикой: государства Прибалтики, СНГ, «Континентальная Азия», страны Ближнего Востока, Северная Африка и Африка южнее Сахары. Показатели развития информационной инфраструктуры данного мегарегиона диаметрально противоположны «Центру»: на 75,6% населения Земли приходится лишь 15,4% от общемирового числа пользователей Интернета и 6,6% от мировой электронной торговли [5, с. 51].

В рамках данного исследования особое значение приобретает временной аспект развития мировой информационной инфраструктуры, который отражает эволюцию инфраструктурной системы в динамике.

Эволюционное развитие информационной подсистемы рыночной инфраструктуры мирового хозяйства может быть проанализировано на основе различных классификаций. В час-

тности, по этапам возникновения выделяют инфраструктуру формирующуюся, развитую и регрессирующую. Согласно данному временному критерию современная информационная инфраструктура мирохозяйственного уровня является формирующейся, поскольку, несмотря на стремительные процессы информационной глобализации, сохраняются колоссальные региональные дисбалансы в развитии инфраструктуры, препятствующие переходу на следующий этап развития.

Следующая классификация позволяет определить степень соответствия отдельных элементов инфраструктуры потребностям экономических агентов мирового хозяйства. В соответствии с данной классификацией в развитии инфраструктуры выделяют опережающий, своевременный и запаздывающий типы. Информационная инфраструктура характеризуется значительной взаимозависимостью от внешней среды, что выражается в высокой степени адаптации институтов информационной инфраструктуры к различным изменениям потребностей агентов международных экономических отношений в новых информационно-коммуникационных услугах, что на взгляд авторов предопределяет своевременный тип развития.

Также информационная инфраструктура во временном измерении может быть исследована по критерию длительности функционирования организаций инфраструктуры, обслуживающих основную экономическую структуру. В рамках данной классификации выделяют: разовую, долгосрочную, кратко-, среднесрочную инфраструктуры. Как отмечалось ранее, информационная инфраструктура в значительной степени подвержена влиянию внешней среды, а также процессам адаптации и модернизации, из этого следует, что организации информационной инфраструктуры способны трансформироваться в более короткие сроки и являются скорее среднесрочными, нежели долгосрочными.

Учитывая вышесказанное, необходимо отметить, что рассмотрение пространственного и временного аспектов развития мировой информационной инфраструктуры в рамках системного анализа отражают противоречивые тенденции геоэкономической глобализации. С одной стороны, продолжаются процессы динамичной диверсификации и диффузии информационных услуг в самые различные сферы мирового хозяйства, стирание пространственно-временных границ для циркуляции информационных потоков и обеспечение интерактивного доступа к ним, а с другой сохраняется равнотемпное развитие и неравномерная локализация компонентов информационной инфраструктуры по регионам мирового хозяйства. На наш взгляд, наиболее яркой закономерностью противоречивого развития информационной инфраструктуры являются одновременное сохранение тенденций, как информационной регионализации, так и информационной глобализации. Данное противоречие является трансформационным, поскольку основными препятствиями для сбалансированного функционирования мировой информационной инфраструктуры являются: социально-экономические различия между мегарегионами мирового хозяйства; рост протекционистских тенденций и повышение значения информационной безопасности (в частности в США и Европе информационная инфраструктура является критической национальной инфраструктурой); уровень развития информационного сектора в значительной степени отличается по регионам мирового хозяйства; различные результаты и эффективность о реализации стратегических национальных и региональных программ информатизации.

Потребности мирового хозяйства в информационных услугах в настоящее время продолжают стремительно возрастать, поэтому тенденции увеличение роли информационной инфраструктуры в международных экономических отношениях сохраняются в текущем столетии. Основными факторами, способствующими возрастанию значения информационной инфраструктуры и информационных взаимодействий между агентами мирового хозяйства, являются: сохраняющаяся жесткая конкуренция, повышенные риски, усложнение организационных процедур и цепочек в международном бизнесе. Таким образом, современная информационная инфраструктура способствует увеличению скорости информационно-коммуникационных и деловых контактов, проявлению конкурентной гибкости, созданию условий для прозрачности транзакций, повышению производительности труда и изменению организационных структур и форм международного бизнеса.

Этап информационной глобализации начался относительно недавно, но уже распространился на большинство социально-экономических сфер мирового хозяйства. Исходя из вышесказанного, можно прогнозировать дальнейшее развитие общедоступных электронных систем доступа к информационным ресурсам и услугам, и соответствующее развитие отрас-

лей информационного сектора, хотя и с сохранением закономерностей противоречивого развития мировой информационной инфраструктуры.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гранберг А.И. Основы региональной экономики: Учебник. М.: Издат. дом ГУ – ВШЭ, 2000.
2. Гуртов Д.В. Информационная инфраструктура. М.: Изд-во РАГС, 2006.
3. Иншаков О.В. Инфраструктура рыночного хозяйства: системность исследования // Вестник СПбГУ. Сер. 5. 2005. Вып. 2.
4. Слука Н. Глобальный город в системе мирового хозяйства // Международная экономика. 2006. № 3.
5. Смирнов М.В. Факторы глобального распространения Интернета // Информационное общество. 2003. № 3.

СТЕРЛИГОВА А.Н.

ХАРАКТЕРИСТИКА УРОВНЕЙ ИНТЕГРАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

Современный менеджмент организации характеризуется богатой базой опыта, высоким динамизмом, разнообразием, обширными возможностями развития и практического применения. По мере развития науки управления менеджмент становится все более дифференцированным, что требует интеграции его отдельных направлений на практике. Интеграция управления разнообразными объектами в бизнесе, в том числе управления запасами, является насущной практической задачей.

Запасы как объект управления занимают особое место в практике управления организаций, связанных с движением материальных потоков при реализации главной операционной функции. Фактически, в каждой такой организации требуется проектирование системы управления запасами, ориентированной на свойственные этой организации внутреннюю и внешнюю среды менеджмента. Запасы в силу наличия у них материальной, информационной и финансовой характеристик представляют собой сложный объект [3, с. 48–50], требующий интегрированного подхода к управлению ими и имеющий все предпосылки [4, с. 101–109] для такой интеграции в деятельности организации.

Исследованию интеграции в экономике и менеджменте посвящен ряд работ [1, с. 70–79]. Их анализ позволяет определить интеграцию как процесс, обеспечивающий комплексную реализацию операций, функций и управленческих воздействий отдельных исполнителей, функциональных подразделений или организаций с целью получения максимально возможного результата от их совместной деятельности.

Деятельность (отдельные операции, функции, процессы или межфункциональные и межорганизационные взаимодействия) прежде всего является объектом интеграции. Интеграцию деятельности можно рассматривать на четырех уровнях: операционном, функциональном, межфункциональном и межорганизационном.

Цикл управления запасами в силу характера объекта управления оказывает серьезное воздействие на возможности интеграции деятельности организации на операционном, функциональном, а так же наиболее эффективно на межфункциональном и межорганизационном уровнях [2, с. 20–30].

При функциональной интеграции управления запасы как часть материального потока играют ярко выраженную роль межфункционального и межорганизационного интегратора, позволяя, несмотря на функциональную и организационную изоляцию достигать конечного результата деятельности отдельного предприятия или группы предприятий. Материальные потоки являются носителями добавленной стоимости, формирующейся в результате выполнения определенных действий, что подчеркивает связь материальных потоков с другими интеграторами – бизнес-процессом и с концепцией управления цепями поставок. Работа по

размещению запасов и управлению ими представляет собой основную область межфункционального взаимодействия на операционном уровне деятельности.

Анализ содержания цикла управления запасами и его связи с уровнями интеграции деятельности организации подтвердил интегрирующую роль запаса. Процедуры управления запасами можно разделить на расчетные, включающие аналитическую обработку информации; управленческие, состоящие в принятии управленческих решений на основе анализа неформализуемой и неиспользованной в расчетных процедурах информации; комплексные как совокупность расчетных и управленческих процедур.

К расчетным процедурам следует отнести прогнозирование потребности в запасе и расчет оптимального размера заказа. Управленческими процедурами являются оценка роли запаса в реализации стратегии организации, определение уровня потребности в запасе, определение размера заказа на восполнение запаса, согласование условий поставки. Комплексными процедурами являются ABC и XYZ анализ номенклатуры запаса, мониторинг состояния запасов, разработка алгоритма управления запасом. Исследование практики управления запасами позволило выявить их взаимосвязи и взаимовлияние, а так же условия, определяющие необходимость выполнения той или иной процедуры.

Все расчетные процедуры относятся к операционному уровню деятельности и определяют конкретные параметры реализации отдельных операций по восполнению и использованию запасов в любом звене цепи поставок, вне зависимости от масштаба решаемой задачи.

Через управленческие процедуры «Определение уровня потребности в запасе» и «Определение размера заказа на восполнение запаса» они связаны с функциональным уровнем деятельности, при котором важно закрепление за конкретными подразделениями функциональных обязанностей, полномочий и ответственности, связанных с обеспечением движения запаса.

Через управленческую процедуру «Согласование условий поставки» расчетные процедуры оказывают воздействие на межорганизационном уровне при работе с поставщиками товарно-материальных ценностей, а так же при выполнении комплексной процедуры «Размещение запасов в сети».

Управленческие процедуры используют в качестве исходных данных результаты либо расчетных, либо иных управленческих процедур. Уровень их реализации очевидно связан с функциональным делением организации в рамках структуры управления. Наличие функционального деления исключает межфункциональное видение деятельности. Логичным видится то, что процедуры функционального уровня оказывают воздействие лишь на выполнение управленческой процедуры «Согласование условий поставки» межорганизационного уровня, которая только в свою очередь связана с процедурой «Разработка алгоритма управления запасом» межфункционального уровня деятельности.

Функциональный уровень деятельности представлен только управленческими процедурами, лишенными комплексной характеристики в силу связи с функциональной структурой разделения видов деятельности организации. Этот результат находится в полном соответствии с характеристиками функционального (структурного) подхода к управлению, известные недостатки которого требуют развития процессного подхода к управлению, в котором возможности операционного уровня деятельности рассматриваются в привязке к межфункциональному и межорганизационному уровням деятельности.

Таким образом, при управлении запасами предприятия, связанного с функциональным видением бизнеса, следует обратить внимание, что функциональное закрепление обязанностей не достаточно для обеспечения эффективного состояния запаса. Требуется убедиться в корректности методик выполнения процедур расчетного уровня, не упускать из поля зрения межфункциональное взаимодействие и обеспечить квалифицированное выполнение контактов на межорганизационном уровне.

Комплексные процедуры включают аналитическую обработку информации (типичную для расчетных процедур) и принятие на ее основе управленческих решений (типичное для управленческих процедур), настолько тесно связанные друг с другом, что представить их в виде совокупности расчетных и управленческих процедур не представляется возможным.

Межфункциональное взаимодействие при управлении запасами представлено исключительно комплексными процедурами. Оно испытывает на себе последствия качества выполнения расчетных процедур при разработке алгоритма управления запасом и полностью определяется стратегическим видением роли запаса в организации. Имеется выраженная

обратная связь процедур межфункционального уровня с расчетными процедурами операционного уровня. Комплексные процедуры межфункционального уровня «Мониторинг состояния запасов» и «АВС и XYZ анализ номенклатуры запасов» определяют методический контекст расчетных процедур операционного уровня «Прогнозирование потребности в запасе» и «Расчет оптимального размера заказа».

Межорганизационный уровень деятельности представлен, в отличие от иных уровней интеграции, смешанным составом процедур управления запасами. При контактах с внешней средой по цепи поставки выполняется управленческая процедура «Согласование условий поставки» и комплексная процедура «Размещение запасов в сети». Это указывает на необходимость формирования особого коллектива, работающего на этом уровне.

Качество работы на межорганизационном уровне определяет содержание стратегии развития организации в целом и стратегии работы с запасами, в частности, что определяет влияние этого уровня деятельности на все остальные уровни интеграции.

Представленное видение уровней интеграции деятельности по управлению запасами дает возможность руководителям организаций повысить эффективность и надежность управленческих решений при управлении материальными потоками и обеспечить реализацию стратегического развития организации в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Стерлигова А.Н. Анализ значения термина «интеграция» в контексте управления организацией // Логистика и управление цепями поставок. 2005. № 6.
2. Стерлигова А.Н. Процедуры оптимального распределения запасов в цепях поставок // Логистика сегодня. 2005. № 4.
3. Стерлигова А.Н. Роль управления запасами в организации успешного бизнеса // Логистика сегодня. 2004. № 1.
4. Стерлигова А.Н. Терминологическая структура логистики // Логистика и управление цепями поставок. 2004. № 4–5.

СУГАРОВА Ж.Г., ЧЕРКЕСОВА М.М., ДЫШЕКОВ Т.Т.

ФОРМИРОВАНИЕ И РЕАЛИЗАЦИЯ КОНЦЕПЦИИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА АПК

Реструктуризация является одним из способов развития производства и укрепления рыночных позиций промышленного предприятия АПК. В тоже время, реструктуризация представляет собой сложный процесс, что требует соответствующих методических разработок и экономического обоснования проводимых преобразований.

Успех реструктуризации зависит от того, насколько эффективно осуществляется реформирование всех направлений деятельности предприятия. Прежде всего, необходимо выявить потенциальные возможности предприятия и сформировать программу последовательного осуществления поставленных в результате реструктуризации задач, решение которых должно быть направлено на восстановление производства в изменяющихся рыночных условиях с жесткой конкуренцией.

Специалисты считают, что формирование и реализация концепции реструктуризации – комплексная и многоаспектная проблема. Для ее решения целесообразно использовать бригадный метод с привлечением специалистов различного профиля (в области маркетинга, менеджмента, финансов, подготовки производства и т.п.).

При реструктуризации предприятий необходимо принимать во внимание специфику экономики, не исключая, возможность обмена опытом (с учетом национальных особенностей) с другими предприятиями, прошедшими через реструктуризацию.

В связи с этим, при проведении реструктуризации возникает необходимость комплексного изучения состояния окружающей среды, с целью определения потенциальных возмож-

ностей реструктуризируемого предприятия и его позиционирование относительно предприятий – конкурентов. Существует достаточно много методов исследования и оценки состояния рыночной среды, а также потенциальных возможностей предприятия. В тоже время нельзя ограничиваться рамками какого-то одного метода. Прежде всего, это объясняется тем, что процесс реструктуризации влечет за собой определенный риск, связанный как с вложением инвестиций, так и с реализацией поставленных в процессе реструктуризации задач. Достаточно сложно с определенной долей уверенности гарантировать успех проведения реструктуризации. Поэтому необходимо комплексно изучать все аспекты функционирования внешней среды, выделять факторы, которые могут оказать негативное воздействие на процесс реструктуризации, а также исследовать потенциальные возможности предприятия и степень их соответствия требованиям рынка. На наш взгляд, подобный процесс можно охарактеризовать как подготовительный этап в проведении реструктуризации.

На данном этапе целесообразно применение совокупности методов исследования, с целью получения наиболее достоверной информации о текущем и перспективном состоянии рынка и оценке возможностей предприятия по повышению его конкурентоспособности.

Итак, подготовительный этап реструктуризации требует осуществления определенной аналитической и исследовательской работы, которая должна носить целенаправленный и последовательный характер. В наиболее общем смысле, перед проведением реструктуризации необходимо получить достоверную информацию по следующим направлениям:

- причины экономической неэффективности предприятия;
- потенциальные возможности предприятия;
- имеющиеся ограничения в реформировании предприятия;
- состояние рыночной среды, тенденции ее развития (экономическая; политическая, правовая среда);
- изучение потребительского рынка и деятельности конкурентов;
- анализ инновационных процессов, Ноу Хау, обмен опытом.

На наш взгляд, решение подобных задач в рамках одного конкретного метода исследования не дадут полноценной картины состояния предприятия и окружающей его действительности. В связи с этим, представляется целесообразным применение следующих методов, предшествующих принятию решения о реструктуризации предприятия:

1. Диагностика предприятия.
2. SWOT-анализ.
3. Маркетинговые исследования.
4. Бенчмаркинг.

Рассмотрим более подробно каждый из этих методов с точки зрения их преимущественности при проведении реструктуризации предприятия.

Необходимость проведения реструктуризации может быть вызвана экономической неэффективностью предприятия, то есть в случае, когда оно является убыточным или нерентабельным или когда потенциал эффективности уже исчерпан. Подобная ситуация влечет за собой необходимость выявления причин сложившейся ситуации. Многие предприятия используют практику привлечения сторонних консультантов и экспертов с целью выявления причин недееспособности предприятия и разработки программы по его реабилитации.

На наш взгляд, наиболее эффективным методом выявления текущего состояния предприятия и причин сложившейся ситуации является диагностика. Хотя сам термин диагностика находит свои истоки в медицине, и наиболее часто применим именно в этой области, некоторые постулаты проведения диагностики нашли свое использование и в экономической теории. Наиболее интересной в этом отношении представляется монография Мисакова В.С. «Методологические основы моделирования процесса экономического анализа состояния бизнеса», где автор справедливо замечает, что промышленное предприятие представляет собой систему, которая по ряду объективных социально-экономических, научно-технических, организационных, политических и т.п. причин предполагает возникновение дисфункций, то есть возникновение разлада функционирующего предприятия. Наличие дисфункций в деятельности предприятия приводит к снижению его экономической эффективности, убыточности и зачастую к банкротству предприятия. Своевременное выявление дисфункций функционирования предприятия позволяет избежать неблагоприятных результатов, связанных

с деятельностью предприятия. Необходимо не только однозначно выявлять имеющиеся дисфункции, но и причины их возникновения с целью их устранения и восстановления целесообразности функционирования предприятия.

Как известно, реструктуризация предприятия направлена на вывод предприятия из кризисной ситуации. Прежде чем формировать и осуществлять программу реструктуризации необходимо выявить причины кризисной ситуации, сложившейся на предприятии. Целесообразно проанализировать, какие именно аспекты деятельности предприятия неудовлетворительны и приводят к падению эффективности.

Объективная картина текущего состояния предприятия, с описанием всех имеющихся дисфункций позволяет принять решение о проведении реструктуризации и выявить направления ее осуществления. Диагностика как раз является тем методом, который наиболее точно может проанализировать текущее состояние предприятия и выявить имеющиеся дисфункции и их причины.

В указанной работе Мисакова В.С. диагностика предприятия определена как учение о методах и принципах распознавания дисфункций и постановки диагноза, или используя медицинскую терминологию, уместную в данной ситуации, это процесс постановки диагноза анализируемому объекту в целях повышения эффективности его функционирования, повышение его жизнеспособности в условиях свободной конкуренции, свободного нерегулируемого рынка.

Для проведения диагностики в соответствии с данными направлениями необходимо выработать критерии или определенную систему количественных и качественных показателей, которые позволяют определить состояние диагностируемого предприятия. Наиболее простой вариант оценки данных показателей - это сравнение их с определенным эталоном или нормой, степень отклонения от которых, позволяет поставить «диагноз» предприятию.

Вопросы осуществления диагностики предприятия рассмотрены во многих работах, где авторы, как правило, выделяют три этапа диагностирования (табл. 1).

Таблица 1

Формы диагностирования

Наименование этапа	Краткая характеристика
Первый тип диагноза - это сравнение состояния выбранного объекта с какой-либо нормой или эталоном.	Подразумевает под собой определение диагноза, устанавливающего отклонение от нормы или патологии.
Второй тип диагноза - это определение принадлежности исследуемого объекта к конкретному классу, группе или совокупности.	Позволяет систематизировать изменения, происходящие в результате проведения конкретных исследований. Результатом является получение выводов о положительном или отрицательном состоянии объекта.
Третий тип диагноза - это оценка избранного объекта как уникального сочетания признаков.	Данный тип диагностики применяется, когда невозможно провести сравнительные оценки. В данном случае выявляется уникальное сочетание признаков и дается им подробная характеристика.

Наибольший акцент делается на диагностирование кризисных ситуаций, так как это позволяет избегать непредвиденных тенденций и снижать негативные последствия. В диагностике кризиса объектом может выступать вся экономика страны, какая-то ее часть или сложная проблема. Авторы справедливо считают, что в условиях конкуренции и возникновении непредсказуемых ситуаций никакие виды деятельности предприятия не обходятся без проблем, что заставляет предприятия стремиться минимизировать количество таких проблем для того, чтобы избежать вероятных ошибок и просчетов. Для конкретного определения проблемы необходимо осознание и установление симптомов затруднений или имеющихся возможностей. Нельзя не согласиться с авторами, что необходимо избегать немедленного устранения симптома, а целесообразно проанализировать внешнюю и внутреннюю информацию исследуемого объекта с целью выявления причин возникновения проблемы.

Можно выделить два этапа диагностики кризиса:

– установление принадлежности объекта к определенному классу или группе объектов,

то есть определение у объекта таких параметров, которые являются общими для некоторой совокупности объектов;

- выявление отличий диагностируемого объекта от объектов своего класса путем сравнения его фактических параметров с базовыми.

Мы считаем, что методы, формы и средства постановки диагноза зависят от природы исследуемого объекта и от такого фактора как время. Если диагностирование объекта осуществляется на определенный момент времени, то имеет место диагностика статического состояния. В случае, когда оценивается состояние объекта в течение определенного периода времени, имеет место диагностика процесса.

Диагностика имеет широкую сферу применения, начиная от профилактической диагностики с целью устранения возможных проблем или дисфункций, так и вынужденная диагностика, когда исследуемый объект уже находится в состоянии кризиса или недееспособности, то есть, когда встает вопрос о банкротстве или реструктуризации объекта исследования.

Следующим направлением подготовительного этапа проведения реструктуризации предприятия является SWOT-анализ, который заключается в оценке сильных и слабых сторон предприятия, а также выявление его возможностей и потенциальных угроз.

Необходимость проведения SWOT-анализа вызвана тем, что диагностика выявляет дисфункции предприятия и их причины. Методика же SWOT-анализа позволяет выявить позитивные стороны деятельности предприятия, а значит, не требует серьезных изменений и капиталовложений при проведении реструктуризации. Подобные положительные аспекты деятельности могут являться направлением, выступающим основой, относительно которой осуществляется реструктуризация.

Анализ возможностей предприятия позволяет либо ограничить план реструктуризации в соответствии с возможностями предприятия, либо оценить объем необходимых инвестиций и работ, необходимых для того, чтобы привести в соответствие возможности предприятия и результаты, которые планируется достичь в результате реструктуризации.

Последний аспект SWOT-анализа связан с оценкой угроз, которые могут оказать неблагоприятное воздействие на деятельность предприятия. Данный аспект во многом пересекается с диагностикой внешней среды. Сопоставление данных, полученных в результате проведения двух методов (диагностика и SWOT-анализ) оценки окружающей среды позволяют дать объективную картину о ее фактическом состоянии и тенденциях развития.

Не менее важное место в проведении подготовительного этапа реструктуризации должно отводиться и уже получившим широкое применение маркетинговым исследованиям. Исследования рынка позволяют выявить степень соответствия спроса и предложения на рынке, а также возможности по расширению рынков сбыта или вывода на рынок новых товаров или услуг.

Наиболее важный аспект маркетинговых исследований при проведении реструктуризации касается изучения потребительских предпочтений и деятельности конкурентов. Анализ потребительского рынка позволяет сформировать товарную/продуктовую часть реструктуризации, а также разработать план маркетинга в части продвижения продукции на рынок и стимулирования продаж. Необходимо отметить, что формирование товарной/продуктовой части реструктуризации должно быть основано не только на анализе потребительского рынка, но и на имеющихся и потенциальных возможностях предприятия, выявленных в результате проведения диагностики предприятия и SWOT-анализа. Изучение конкурентов позволяет на основе проведенной диагностики и SWOT-анализа выявить конкурентные преимущества, которыми обладает или будет обладать после реструктуризации предприятие.

Информация, полученная в результате проведения маркетинговых исследований, может являться отправной точкой при формировании плана и стратегии маркетинга, которые, прежде всего, направлены на удовлетворение платежеспособного спроса, что в конечном итоге приводит к получению прибыли самим предприятием.

Проведение описанных выше методов исследования внутренней и внешней среды предприятия позволяет не только выявить основные направления проведения реструктуризации, но и сформировать стратегию деятельности реструктуризированного предприятия.

Заключительным моментом в реализации подготовительного этапа реструктуризации является проведение бенчмаркинга, который представляет собой систематическую деятель-

ность, направленную на поиск и учебу на лучших примерах, независимо от их размера, сферы бизнеса и географического положения. Бенчмаркинг направлен на выявление того, что другие делают лучше и изучение, усовершенствование и применение их методов работы.

Проведение бенчмаркинга представляет собой формирование группы партнеров по бенчмаркингу, программы его проведения и выработку критериев, которые необходимо оценить и проанализировать в процессе бенчмаркинга. Особенностью бенчмаркинга является добровольное согласие партнеров на предоставление информации в соответствии с выработанными критериями. При этом партнерами могут являться как представители фирм-конкурентов, работающих на одном рынке или в одной отрасли, так и представители других рынков или отраслей.

В случае реализации подготовительного этапа реструктуризации инициатором бенчмаркинга выступает предприятие, планирующее произвести реструктуризацию. Целью бенчмаркинга в данном случае является выявление лучшего опыта или метода в планировании и реализации программы реструктуризации предприятия. При этом, партнерами по бенчмаркингу могут выступать следующие субъекты: предприятия-конкуренты, находящиеся в аналогичном с предприятием – инициатором бенчмаркинга положении; предприятия-конкуренты успешно осуществившие программу реструктуризации; предприятия, работающие в других отраслях и планирующие проведение реструктуризации.

Проведение бенчмаркинга на подготовительном этапе реструктуризации может осуществляться по следующим направлениям: сравнение используемых методов анализа внешней и внутренней среды предприятия и оценки полученных результатов; сравнение применяемых показателей и критериев при анализе внешней и внутренней среды предприятия; целесообразность осуществления последовательности действий, сформированных по результатам проведения анализа внешней и внутренней среды предприятия; прогноз эффективности сформированной программы реструктуризации; целесообразность выбора группы экспертов или других лиц, ответственных за проведение реструктуризации; целесообразность определения сроков реструктуризации; оценка рисков; эффективность стратегии реструктуризации.

СЫТНИК Н.С.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Обеспечение безопасности и защита национальных интересов России в экономической сфере составляют главное содержание политики государства, направленной на подъем экономики и проведение независимого и социально ориентированного экономического курса.

Последнее десятилетие XX в. и первое в XXI в. ознаменовались для России широкомасштабными радикальными преобразованиями, которые в корне изменили основы социально-экономического строя страны. Именно в этих условиях трудно переоценить важность обеспечения национальной экономической безопасности, которая является актуальной для всех без исключения стран с любым уровнем экономического развития.

В настоящее время в силу ряда причин резко возросли угрозы всем национальным интересам страны, в том числе таким фундаментальным, как обеспечение политической и экономической независимости, сохранение суверенитета и территориальной целостности, обеспечение необходимого уровня и качества жизни граждан. Такой глобальный характер современных экономических проблем в условиях рыночных преобразований в России предопределяет необходимость теоретического исследования основных факторов, оказывающих существенное воздействие на развитие экономической системы и общества в целом. К числу таких важнейших факторов общественного развития следует отнести государственную политику в области обеспечения национальной экономической безопасности.

До недавнего времени проблема безопасности, как и сам термин, рассматривались только в аспекте защиты общества и государства от внешних, прежде всего военных, угроз. Однако

в течение последних лет, как в политике, так и в хозяйственной практике, а также в научной литературе эта проблема приобрела значительно более широкий смысл. Предметом пристального внимания и широкого обсуждения стали такие виды безопасности, как сырьевая, продовольственная, экологическая, инвестиционная, энергетическая, финансовая, валютная, образовательная, социальная и др. Проблема экономической безопасности всё более широко обсуждается специалистами, пытающимися выявить её предмет и определить специфические методы её исследования и предметные связи.

Содержание экономической безопасности в странах с развитой рыночной системой – другое. Во всяком случае, значительно отличается от ее российского понимания. Но там, как и в России, в понятие экономической безопасности включаются наиболее острые, наболевшие жизненно важные экономические проблемы, нерешенность которых затрудняет их устойчивое, стабильное экономическое развитие.

Условия рыночной трансформации и процессы глобализации ещё более актуализируют проблему экономической безопасности и поиска способов, форм и методов её обеспечения. В СССР проблемы экономической безопасности традиционно рассматривались лишь частично, сквозь призму внешнеторговых отношений и экономических преступлений. В отечественной литературе впервые наиболее полно теоретическую сторону вопроса рассмотрел академик Л. Абалкин. Позже в дискуссию по этому вопросу вступили и другие российские экономисты (Глазьев С., Сенчагов В., Татаркин А., Шакум М. и др.).

Несмотря на сформировавшиеся контуры проблемы экономической безопасности, большинство её аспектов продолжают оставаться недостаточно изученными. На многие теоретические вопросы экономической безопасности все еще нет достаточно определенных ответов. В частности, сама трактовка содержания экономической безопасности и составляющих ее подсистем все еще является нечеткой. Предложенные классификации внутренних и внешних угроз также требуют пересмотра. Существующие перечни пороговых значений индикаторов характеризуются поливариантностью и объективно требуют создания единой методологии их определения. По нашему мнению, в нынешних реалиях нуждается в глубоком обосновании и конкретизации проблема государственного обеспечения механизма экономической безопасности.

Современная парадигма развития государственного регулирования экономики в России есть результирующая «тройственного воздействия»: со стороны традиционного государственного патернализма, многократно усиленного реализацией коммунистической идеи в условиях административно-командной системы; демократических моделей, заимствованных в странах Восточной Европы в 1950–1970-х годах XX века; со стороны рыночно-институциональной трансформации, произошедшей в 1990-х годах, и новых геостратегических приоритетов России. Эти приоритеты обусловлены: противоречивостью императивного внедрения рыночных методов регулирования экономики для устранения деформаций в структуре российской экономики; абстрактной возможностью достижения позитивной динамики показателей, характеризующих уровень, тенденции развития и место хозяйственного комплекса в социально-экономической системе страны; изменением традиционных форм участия в глобализирующемся международном разделении труда. Это закономерно предопределяет необходимость изменения схемы обеспечения экономической безопасности путем детерминирования и тестирования направлений государственной политики исключительно через призму реализации национальных интересов страны. Интеграция отечественной экономики в мирохозяйственную систему, функционирующую по законам рынка, делает все более насущным обеспечение экономической безопасности страны.

Под национальной экономической безопасностью понимается состояние экономики и институтов власти, при котором обеспечиваются гарантированная защита национальных интересов, социальная направленность политики, достаточный оборонный потенциал даже при неблагоприятных условиях развития внутренних и внешних процессов, достаточный уровень социального, политического и оборонного существования и прогрессивного развития Российской Федерации, неуязвимость и независимость ее экономических интересов по отношению к возможным внешним и внутренним угрозам и воздействиям [3], и предполагающее вариативную комбинаторику экономически выгодного сотрудничества общества, государства и бизнеса. Обеспечение данной либерально-дирижистской модели националь-

ной экономической безопасности с дифференциацией хозяйственных функций и функций государственного управления оказывает содействие разрешению следующих приоритетных проблем: повышение комплексной безопасности и экономической устойчивости социально-политической системы; обеспечение соответствующего уровня общенациональной безопасности и снижение террористических рисков; рост предпринимательской и деловой активности; развитие института государственно-частного партнерства, которое определяется совокупностью основных интересов личности, общества и государства.

Национальная безопасность (сила) государства имеет поликомпонентную структуру и включает в себя: способность участвовать в жизни международного сообщества, противостоять кризисам и экстремальным ситуациям и оказывать силовое давление. Функциональными и наиболее актуальными элементами национальной безопасности в области экономики являются обеспечение ее функционирования в режиме расширенного воспроизводства, защита интересов отечественных производителей, повышение инноваций и инвестиционной активности, постоянный контроль за стратегическими ресурсами страны, поддержание научного потенциала, способного утвердить независимость России на стратегически важных направлениях научно-технического прогресса. Важнейшее условие реализации национальных интересов в этой области – переход экономики к модели устойчивого развития с определенным уровнем государственного регулирования экономических процессов, гарантирующим стабильное функционирование и развитие многонациональной экономики и обеспечивающим сбалансированное решение социально-экономических задач, проблем сохранения окружающей среды в целях удовлетворения потребностей нынешнего и будущего поколений.

Институционально-правовые факторы обеспечения экономической безопасности должны быть адекватны стратификации приоритетных структурных и функциональных задач достижения национальной экономической безопасности России. Основу системы обеспечения национальной безопасности РФ составляют органы, силы, средства и нормативно-правовая база обеспечения национальной безопасности, осуществляющие меры политического, правового, организационного, экономического, военного и иного характера, направленные на обеспечение безопасности личности, общества, государства.

Укрепление российской государственности, совершенствование и развитие федерализма и местного самоуправления – важнейшие задачи, решение которых приведет к обеспечению национальной безопасности РФ. Главная цель в этой области – выработка и реализация комплексного подхода к решению правовых, экономических, социальных и этнополитических проблем при обеспечении соблюдения интересов РФ и ее субъектов. Это позволяет в координатах территориально-временного континуума федерального экономического пространства оценивать эффективность совершенствования системы государственного регулирования экономики на основе трех основных групп показателей: социального, экономического и политического эффектов.

Устойчивость экономической безопасности к внешним и внутренним угрозам говорит о том, что эта система имеет мощный механизм саморегулирования, основанный на диалектике разрешения ее противоречий через систему государственного регулирования экономики. Именно познание данного механизма позволит создать эффективную стратегию экономической безопасности. Императивным условием достижения состояния экономической безопасности должна быть признана необходимость тестирования всех направлений формирования государственной политики через диагностическую функцию национальной экономической безопасности.

За государством, как свидетельствуют и история мировой и отечественной экономики, и экономическая теория, всегда должны оставаться такие функции, как: защита прав собственности; обеспечение свободы предпринимательства; стимулирование деловой активности и борьба с монополистическими тенденциями; обеспечение законности и правопорядка в хозяйственной сфере; регулирование денежного обращения и обеспечение устойчивости национальной валюты; контроль за внешнеэкономической деятельностью, включая организацию таможенной системы; обеспечение экономической безопасности страны и ее населения. Целью прагматического движения является совершенствование системы государственного управления и, прежде всего, повышение ее экономической эффективности. С распадом СССР и системы государственной безопасности была практически утрачена концептуальная,

стратегическая и институционально-организационная основа защиты национально-государственных интересов. Старая парадигма государственной безопасности с её идеологией, пониманием национально-государственных интересов и системой стратегических приоритетов не могла обеспечить выстраивание новых структур защиты национальной экономической безопасности и нуждалась в радикальном переустройстве.

Новая объективная политическая и экономическая реальность потребовала возвратиться к раскрытию существа понятия экономической безопасности на принципиально новой основе. На сегодня в официальных документах и в научной литературе, как зарубежной, так и отечественной, еще не выработано единого понятия экономической безопасности, что объясняется его сложностью и взаимосвязью с другими областями знаний и практики.

Так, во времена СССР в рамках традиционного подхода, в соответствии с которым экономическая безопасность рассматривалась как одна из характеристик глобального военно-стратегического противостояния «двух систем», в качестве критерия жизнеспособности государства выступала его способность выживать в условиях военных действий (больших или меньших масштабов), природных бедствий или экологических катастроф, а также неуязвимость страны ко всякого рода внешнему экономическому давлению. Определения «экономической безопасности» фокусируют внимание на относительно краткосрочных проблемах, тогда как в проблеме самой безопасности существенной является ориентация на проблему долгосрочных жизненно важных интересов отдельных граждан и государства в целом.

На современном этапе, когда развитие экономики характеризуется последовательной интеграцией России в современную систему мирохозяйственных связей, в явном виде отсутствует формулировка национально-государственных интересов России в сохранении экономического суверенитета, обеспечивающего независимость внутреннего и внешнего политического курса. Следовательно, новые создавшиеся условия функционирования экономики позволяют уточнить сущность понятия «экономическая безопасность», под которой мы понимаем состояние субъектов экономической системы, характеризующееся чётко сформулированной стратегией развития с учётом национально-государственных интересов и обеспечивающее прогрессирующее развитие по пути устойчивого роста благосостояния всех слоев населения, в условиях сохранения необходимого баланса экономических, правовых и общественных мер противодействия внешним и внутренним факторам, создающим угрозы жизненно важным интересам общества.

Раскрытие содержания категории «экономическая безопасность» необходимо для выработки методических и практических рекомендаций по совершенствованию механизма государственного обеспечения экономической безопасности в условиях формирования рынка. Но так как первичной причиной возникновения экономической безопасности является наличие угроз, необходимо изучить внутренние и внешние угрозы национальной безопасности, выявление и локализация которых должны лечь в основу разработки основных направлений формирования эффективной государственной политики в области обеспечения экономической безопасности.

Анализ внешних и внутренних угроз безопасности экономики, выявление и упреждение которых является важным элементом механизма обеспечения экономической безопасности, позволяет сделать вывод о том, что угрозы экономической безопасности – это явления и процессы, содержащие потенциальную опасность для нее и оказывающие негативное воздействие на хозяйство страны, ущемляющие экономические интересы личности, общества, государства. Исходя из складывающейся в настоящее время ситуации и с учётом имеющихся в литературе мнений, можно создать классификацию основных внутренних и внешних угроз национальной экономической безопасности РФ и их источников. Классификация угроз даёт новое видение механизмов обеспечения национальной безопасности России, но не отражает предельно допустимые с позиции экономических интересов соотношения пропорций хозяйственной деятельности, несоблюдение которых препятствует нормальному ходу экономического развития. Следовательно, необходимо провести индикативный анализ, который позволит выявить критические «болевы́е точки», оценка которых поможет сформировать приоритетный перечень задач экономической политики государства в области обеспечения экономической безопасности.

Система критериев экономической безопасности включает количественные и качественные характеристики ресурсного, производственного, научно-технического потенциала,

эффективность его использования и развития, структурного преобразования производства, конкурентоспособность продукции и разделение труда на мировом рынке, целостность экономического пространства, возможность адаптации к новым условиям. По многим вопросам, касающимся производства, распределения, потребления и обмена, социология экономической безопасности позволяет в полном объеме оценить возможности знаний, воли, мотивов, желаний человека и их влияния на происходящие процессы.

Сопоставление различных точек зрения позволило установить следующие проблемы, мешающие установить качественные характеристики перечня пороговых значений индикаторов:

- поливариантность перечня пороговых значений индикаторов, которая мешает реально оценить и сигнализировать о грозящих опасностях, придавая анализу характер произвольности;
- крайний субъективизм и практически полное отсутствие единой методологии;
- уровни экономической безопасности выстроены без учёта того обстоятельства, что Россия переживает период трансформации в сфере государственного устройства, изменения политической системы, фундаментальной перестройки социально-экономических отношений. Для оценки этих изменений неприемлемо ориентироваться на уровни стран, находящихся в периоде стабильного развития;
- предложенные уровни пороговых значений статичны, поскольку они оценивают достигнутые уровни, но не тенденции, а также очень часто происходит подгон пороговых значений под фактические и прогнозные параметры.

Проведённый анализ показал, что наиболее адаптированной системой пороговых значений индикаторов является система Центра финансово-банковских исследований Института экономики РАН. На основе имеющейся системы пороговых значений индикаторов можно провести сопоставление динамики фактических индикаторов социально-экономического развития России в 1995–2005 гг. с пороговыми значениями экономической безопасности [1].

Следовательно, необходима разработка мероприятий по выведению экономики Российской Федерации из зоны неустойчивости и по компенсации негативных последствий выхода за пороговые значения, с точки зрения учёта национально-государственных интересов.

В свою очередь, функциональный анализ системы экономической безопасности показал необходимость корректировки действующего механизма обеспечения экономической безопасности. За годы, прошедшие с начала рыночных реформ, экономическое, внутри- и внешнеполитическое положение РФ изменилось настолько и в таком направлении, что принятая модель реформирования нуждается в тестировании в большей мере по критериям экономической безопасности, нежели экономической обоснованности с позиции тех или иных теорий. Высказывание Президента РФ В. Путина в ежегодном послании Федеральному Собранию 2007 года о необходимости создания «подушки безопасности» только усиливает аргументацию этого тезиса [2].

Отсюда, по нашему мнению, вытекает необходимость выделения ещё одной функции экономической безопасности под названием «диагностическая», сущность которой заключается в том, что определение особенностей экономической политики страны, включающее в себя разработку соответствующих концепций, программ, практической политики, правовой и институциональной инфраструктуры, должно проходить обязательную диагностику через призму решения стратегической задачи обеспечения экономической безопасности страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мищенко В.В. Государственное регулирование экономики. М.: ИНФРА-М, 2002.
2. Сенчагов В.К. Линии прорыва: национальные интересы России в сфере экономики и механизмы их реализации // <http://www.whitehouse.gov/infocus/economy/index.html>.
3. Федеральный Закон РФ от 13.10.95 № 157-ФЗ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» (в редакции № 96-ФЗ от 08.07.1997) // Собрание законодательства РФ. 1997. № 28. Ст. 3305.
4. Федеральный Закон РФ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» № 157-ФЗ от 13.10.95. Ст. 2 (в редакции № 96-ФЗ от 08.07.97 г.) // Собрание законодательства РФ. 1997. № 28. Ст. 3305.
5. Мищенко В.В. Государственное регулирование экономики. М.: ИНФРА – М. 2002.
6. Сенчагов В.К. Линии прорыва: национальные интересы России в сфере экономики и механизмы их реализации. // <http://www.whitehouse.gov/infocus/economy/index.html>.

ТАРАСОВ А.С.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ЭФФЕКТИВНОГО
ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ В АПК

Обращение к институциональной теории связано с поиском идей создающих основу для объяснения социально-экономических процессов происходящих как в обществе в целом, так и в сфере земельных отношений в частности.

Важной составной частью институциональной методологии является анализ развития как формальных, так и неформальных общественных отношений происходящих на протяжении длительных временных периодов. Институты формируются, существуют, развиваются, исчезают и при этом изменения в институциональной системе являются ключом к пониманию эффективности экономики в конкретной исторической эпохе. Исследование институтов землепользования с исторической точки зрения – это изучение процессов возникновения и функционирования институтов, которые создавали возможности для более эффективного использования земель или препятствовали этому.

Первичной формой землевладения в истории развития Российского государства следует считать вотчину. Вотчина представляла собой территорию (совокупность участков земли), которой ее владелец мог беспрепятственно распоряжаться: продавать, дарить, завещать, то есть владеть на праве полной собственности.

До конца XVI в. большинство крестьян не было закрепощено. Они свободно владели своими землями, выплачивая князю посешную подать. Земли черносошных крестьян (черные земли) находились, как правило, в общинном пользовании. Общинному землевладению были органически присущи такие недостатки, как чересполосица, мелко- и узкополосица, дальнотерритория. Уже к середине XVI в. землевладение, землепользование и земельные отношения в России оказались сильно запутанными. Необходимо было установить, кто какими землями и на каком основании владеет, какие площади можно предоставить служивым людям, как пополнять казну за счет перераспределения земель.

Этим определилась насущная потребность в осуществлении государственной властью специального вида землеустроительных и земельно-учетных работ, которые в истории России были названы писцовыми межеваниями. Таким образом, писцовые межевания (описания) – можно считать первым формальным институтом регулирования землепользования в России. Он был организован государством, финансировался из государственной казны и отражал земельную политику России в области укрепления поместного землевладения. Организация работ возлагалась на специальное учреждение – Поместный приказ.

С 1678 г. посешная подать (поземельный налог) в России была заменена подворным налогом, а в царствование Петра I введена подушная подать. С отменой поместного налога разрушалась и служебная система Московского государства, основанная на обязанности поместного дворянства нести службу за право пользования землей. Государство перестало выделять поместные оклады, заменив их денежным жалованием.

К концу XVIII в. земельные дела находились в ведении различных органов власти и управления. На высшем уровне это были Правительствующий Сенат, Межевая часть и Межевая канцелярия. Межевая экспедиция стала высшей судебной инстанцией по межевым делам, была наделена правами и властью наравне с другими департаментами Сената. Сверх того, она имела право докладывать непосредственно императору, минуя общее собрание Сената; на нее была возложена и обязанность составлять межевые инструкции [6].

Идеология реформы по отмене крепостного права исходила из положения, что право собственности на всю землю принадлежит помещикам. Только после подписания с помещиком сделки о выкупе земли крестьяне становились ее собственниками. Для финансирования сделок с землей были созданы Дворянский и Крестьянский земельные банки. Выкупные платежи тяжелым бременем лежали на крестьянстве вплоть до начала новой реформы, во время которой они были отменены.

Аграрный кризис конца XIX века определил новый поворот в земельной политике государства. Правительство перешло от традиционной политики охраны общины к ее разрушению путем насаждения индивидуальной собственности на наделных крестьянских землях, ликвидации практически всех ограничений размеров крестьянских землевладений, продажи удельных и казенных земель в единоличное владение крупным хозяйствам зажиточных крестьян. Земля крестьян, вышедших из общин, переходила в личную собственность главы семьи (домохозяина). Прежний семейный принцип общинного землепользования заменялся личным наследственным правом собственности на землю позволяющим землевладельцам сдавать свои наделы под залог Крестьянскому банку.

Крестьяне были освобождены от выкупных платежей, обрели право свободного выхода из общины. Они могли получить свободные казенные земли в европейской части России, откупать участки у помещиков — с помощью ссуд Крестьянского банка. Срок возмещения устанавливался в 53 года с очень низким процентом, причем уплату части процентов брало на себя государство [1]. Реформа привела российское сельское хозяйство к определенным успехам, но не решила всех проблем сельского хозяйства и к тому же обострила социальные противоречия в деревне.

Новая реформа земельных отношений становится составной частью глубоких политических и экономических перемен в России. Ее главной задачей являлось проведение в жизнь Декрета о земле, принятого Вторым Всероссийским съездом Советов 26 октября (8 ноября) 1917 г. Органом, реализующим государственную политику в сфере землепользования стал Наркомзем. В 1922 г. III сессией ВЦИК был утвержден Закон о трудовом землепользовании, а 30 октября 1922 г. IV сессией ВЦИК принят Земельный кодекс РСФСР.

Переход к сплошной коллективизации сельского хозяйства вновь изменяет характер землепользования. Для оперативного проведения работ по организации территории впер-
вые создаваемых коллективных хозяйств землеустройство проводилось упрощенными методами и носило характер землеуказаний.

В 1935 году на II Всесоюзном съезде колхозников-ударников был принят Примерный устав сельскохозяйственной артели который исходил из незыблемости национализации земли. Земля согласно Примерному уставу как общенародное достояние передается колхозам в бесплатное и бессрочное пользование, навечно. Этот принцип был закреплен затем в Конституции СССР 1936 г. и стал, таким образом, конституционным принципом [3].

В послевоенные годы начала складываться система органов ориентированных на укрепление ранее провозглашенных принципов. Общее руководство работами по землеустройству в этот период возлагалось на Министерство сельского хозяйства СССР, непосредственное руководство — на Главное управление землепользования и землеустройства. В союзных республиках, краях и областях создаются аналогичные структуры. Научное обеспечение возлагается на Государственный научно-исследовательский институт земельных ресурсов. Для проектного и технического осуществления земельной политики была создана сеть проектных институтов по землеустройству – «гипроземов». В РСФСР функционировало проектно-производственное объединение «Росземпроект» насчитывающее более 12 тыс. работников, имевшее в своем составе 12 зональных проектных институтов и более 70 предприятий, расположенных в различных субъектах Российской Федерации [2].

К концу семидесятых годов XX века в СССР сложилась целостная система органов обеспечивающих управление земельными ресурсами в соответствии с характером политического строя и уровнем развития экономических отношений.

Изменения правовых норм и органов осуществляющих как реформирование, так и функции по текущему управлению земельными ресурсами осуществлялось в соответствующей культурной среде. Влияние социальных традиций на содержание законов регулирующих земельные отношения и особенно оценка эффективности их реализации наглядно прослеживается в периоды осуществления реформ. Успех в осуществлении реформ зависит от нахождения гармонии между законодательными инициативами, социально-этническими традициями и экономической целесообразностью. Анализ земельных реформ проводимых в России показывает, что такой гармонии не удалось достичь ни разу. Всегда приоритет отдавался одному из направлений, что приводило к возникновению новых диспропорций и формировало базу для новой реформы.

Отмена крепостного права базировалась на сохранении традиционной общинной формы землепользования, но отдавая экономический приоритет интересам дворянства она не создавала базы для роста эффективности использования земель крестьянами. Психология общины являлась главным тормозом в осуществлении столыпинской реформы, имевшей ярко выраженную экономическую направленность. Социалистические преобразования целенаправленно утверждавшие идеи коллективистской психологии слабо стимулировали личную экономическую инициативу, а директивные (часто диктаторские) сверх всякой меры идеологизированные формы управления подрывали основу общинности – самоуправление. Современные земельные преобразования определившие средне районную земельную долю высшей формой социальной справедливости создали серьезные юридические и технические проблемы на пути формирования эффективного земельного собственника.

Правовую основу последней земельной реформы в России заложили законы РСФСР “О земельной реформе” (1990 г.), “О крестьянском (фермерском) хозяйстве” (1990 г.). Верховный Совет РСФСР Законом РСФСР от 14 июля 1990 г. утвердил в Перечне республиканских министерств и ведомств Государственный комитет РСФСР по земельной реформе, возложив на него широкий круг полномочий по осуществлению реформы.

В конце 1991 года комитет по земельной реформе преобразуется в Комитет по земельной реформе и земельным ресурсам. Небольшие изменения в названии отражали изменения во взглядах на задачи этого органа. Возросший объем работ по выдаче правовых актов на землю вызвал необходимость создания кадастровых бюро. Кроме кадастровых бюро при комитетах начинают создаваться хозрасчетные группы, точнее отделы занимающиеся оказанием платных услуг по видам работ входящим в состав направлений деятельности комитетов, но государством не финансируемых. Роль этих групп в обеспечении земельных преобразований далеко не однозначна.

В 1998 г была предпринята попытка объединения органов федеральной исполнительной власти, участвующих в формировании объектов недвижимого имущества, что способствовало бы решению существовавших в этом вопросе межведомственных противоречий. В результате слияния Государственного комитета Российской Федерации по земельным ресурсам и землеустройству, Государственного комитета Российской Федерации по жилищной и строительной политике и Федеральной службы геодезии и картографии России было образовано Министерство Российской Федерации по земельной политике, строительству и жилищно-коммунальному хозяйству. Это министерство просуществовало немногим более четырех месяцев и в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 22 сентября 1998 г было расформировано. В том же году функции по регистрации прав собственности на землю были переданы территориальным органам министерства юстиции.

Оценивая состояние институциональной системы регулирования земельных отношений, сложившуюся в стране к концу 2002 года, Европейская экономическая комиссия сделала заключение, что поскольку реформы проводятся всего лишь несколько лет, неудивительно, что имеют место противоречащие друг другу цели, дублирование обязанностей и разрозненность услуг. Для институциональной структуры государственного управления земельными ресурсами в Российской Федерации характерны неопределенность ведомственных обязанностей, глубокие противоречия интересов различных ведомств и распыление полномочий на принятие решений. В результате этого для принятия решения требуются многочисленные межведомственные согласования, что затягивает решение главных экономических проблем и дезориентирует других партнеров и граждан, обращающихся в органы управления земельными ресурсами [4].

В результате реформы органов исполнительной власти 2004 года были реализованы некоторые из рекомендаций еврокомиссии. В частности, создание Федерального агентства кадастра объектов недвижимости позволяет реализовать концепцию единого объекта недвижимости, имеются и некоторые другие позитивные перемены. Вместе с тем, находясь в процессе постоянного реформирования формальные звенья институциональной структуры далеки от совершенства. Академик РАСХН В.Н. Хлыстун так характеризует современную ситуацию: « Функции регулирования земельных отношений и организация рационального использования земли как национального богатства страны оказались разбросанными между множеством ведомств. Даже предельно простые, но совершенно необходимые для упорядо-

чения прав на землю действия – постановка на кадастровый учет и юридическая регистрация прав сделок – нормативно не урегулированы, что порождает неопределенность и произвол местных чиновников» [5, с. 10].

Разделяя выше приведенную позицию следует отметить, что это далеко не полный набор противоречий, которые нуждаются в поиске путей урегулирования. Главным же пробелом в формирующейся структуре является отсутствие институтов реализующих мотивационную функцию институциональной системы. Укрепление вертикали власти, в ныне реализуемом варианте, не оставляют возможностей для формирования институтов гражданского общества способных контролировать деятельность административных органов в сфере земельных отношений. Вместе с тем традиционная надежда крестьян на то, что государство должно разрешать все проблемы в значительной степени подавляет его социально-политическую активность и определяют специфику формирования российской модели рыночного механизма регулирования земельных отношений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бухерт В.Г. Архив Межевой Канцелярии (1768–1918). М.: РГГУ, 1997.
2. Вехи российского землеустройства: Время, события, люди / Сост.: С.Н. Волков. М.: ГУЗ, 2000.
3. Земельное право: Учебник. М.: НОРМА – ИНФРА-М, 1998.
4. Обзор управления земельными ресурсами в Российской Федерации / Европейская экономическая комиссия ООН, 2003 // <http://www.kadastr.ru>.
5. Хлыстун В.Н. Институциональные преобразования и развитие земельных отношений в сельском хозяйстве России // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2005. № 5.
6. Хлыстун В.Н., Пальчиков Ф.И. Земельные отношения и землеустройство. М.: Колос, 1986.

ТКАЧЕВА Е.Н.

СДЕЛКИ ВИРТУАЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ И ПРАВОВОЙ АСПЕКТЫ

Под электронными гражданскими правоотношениями (виртуальной сделкой) будем понимать взаимную правовую связь двух и более лиц по поводу имущественных или неимущественных благ, которая порождается обстоятельствами, возникающими и существующими только в виртуальном пространстве, которая опосредуется электронным обменом информацией и характеризуется наднациональным характером, равенством и автономией воли субъектов [1].

При совершении виртуальных сделок необходимо учитывать следующие моменты:

- А. Правовой аспект.
- Б. Бухгалтерский учет и обеспечение расчетного механизма.
- В. Налоговый аспект.
- Г. Трансферт ресурсов внутри виртуальной организации.
- Д. Контроль за совершаемыми виртуальными сделками.

А. Правовой аспект. Рассмотрим основные российские источники правового регулирования электронного документооборота. Гражданский кодекс РФ является основополагающим кодифицированным актом общего характера, заложившим правовые основы применения электронных документов для оформления гражданских правоотношений (стст. 160, 421, 434 ГК РФ). Существующие в настоящее время в РФ специальные законы, регулирующие электронный документооборот, можно разделить на три группы:

1. Законы, посвященные только проблемам электронного документооборота: Закон «Об электронной цифровой подписи», принятый в 2002г.
2. Законы, обеспечивающие или касающиеся отдельных аспектов организации и функци-

онирования систем электронного документооборота: Федеральный закон от 27 июля 2006г. № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации», Федеральный закон от 07 июля 2003г. № 126-ФЗ «О связи», Федеральный закон от 08 августа 2001г. № 128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности».

3. Законы, касающиеся применения электронного документооборота в отдельных сферах: Федеральный закон от 21 июля 2005г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», Федеральный закон от 30 декабря 2004г. № 218-ФЗ «О кредитных историях».

Однако, на данный момент в российском законодательстве не урегулированы вообще такие правовые аспекты как: время и место отправления и получения электронных сообщений, приглашения представлять оферты, понятие и использование автоматизированных систем сообщений для заключения договора, доступность условий договора для контрагента, ошибки в электронных сообщениях.

Напомним, что партнеры, входящие в виртуальную организацию, могут находиться в разных странах. Естественно встает вопрос о законодательном регулировании взаимоотношений между ними. На уровне стран СНГ был разработан и принят Модельный закон «Об электронной цифровой подписи» от 9 декабря 2000 г. [3]. Однако положения Модельного закона СНГ и Типовых законов ООН [6, 5] существенно различаются, что вносит затруднения в процесс регулирования экономических отношений между партнерами виртуальной организации.

Отсутствие четкой регламентации, неурегулированность вопросов электронных правоотношений в России и странах СНГ приводит к возрастанию роли гражданско-правовых договоров (контрактов), которыми хозяйствующие субъекты – участники международных коммерческих операций оформляют свои отношения. В основе появления «частноправовой унификации» лежат причины как экономического, так и юридического характера [2, с. 224–227].

Развитие электронного документооборота между участниками рынка приводит к созданию собственных правил регулирования в виде генеральных соглашений и разрабатываемых организатором системы электронного документооборота правил электронного документооборота.

В этой связи, задачами инициатора создания виртуальной организации (органа-координатора) становится максимальная проработка правовой среды стандартных виртуальных сделок, вынесение основных положений о правах и обязанностях сторон в общее соглашение, принимаемое всеми участниками организации при вступлении в виртуальную организацию. При этом необходимо обеспечить однозначную аутентификацию участников, четко привязывая любые правовые взаимоотношения между ними к индивидуальному сетевому паспорту или иному идентификационному инструменту.

Б. Бухгалтерский учет и обеспечение расчетного механизма. Современное российское законодательство не имеет стандартов и положений по бухгалтерскому учету операций, осуществляемых в электронной форме. Однако, такое положение можно создать, например, с использованием наработок, связанных с электронными сделками на рынке ценных бумаг и с учетом банковских операций.

Эффективный расчетный механизм виртуальной организации должен обеспечивать минимизацию стоимости транзакции, отдаваемой внешним контрагентам, и одновременно минимизировать издержки на совершение транзакции в рамках самой виртуальной организации.

Учитывая временный характер функционирования виртуальной организации, предлагаем использовать окончательные денежные расчеты между участниками лишь в конце проекта или по истечению определенных периодов времени. Все остальное время целесообразно использовать электронные денежные суррогаты: электронные чеки и электронные наличные. При этом внутри виртуальной бизнес-сети необходимо создать единую систему электронных расчетов, которая может использовать как внешние по отношению к виртуальной организации платежные системы, так и внутреннюю интегрированную платежную систему.

Однако, для расчетов в рамках некоторого виртуального сообщества (совершения виртуальной сделки) может использоваться иная форма наличности, не имеющая фиксированного денежного эквивалента и эмитируемая для нужд расчетов в рамках данного сообщества. Такая наличность может иметь свой собственный конвертационный курс разным валютам,

обеспечиваемый за счет поступления денежных средств от исполненных проектов. Данный вопрос требует детальной правовой и экономической проработки. Главной же особенностью данного подхода является то, что каждый из участников виртуальной организации становится владельцем денежного суррогата, стоимость которого не постоянна и целиком зависит от способности проекта генерировать денежные потоки.

Взаиморасчеты с внешними по отношению к виртуальной бизнес-сети партнерами могут производиться участниками сети самостоятельно, по правилам и принципам коммерческих отношений, принятых в реальных условиях. За основной критерий эффективности работы виртуальной организации считаем необходимым брать снижение транзакционных издержек и самой организации, и ее участников.

К.А. Петров выделяет следующие подходы к расчетам в виртуальной организации [4, с. 134] (табл. 1). Анализируя таблицу, заметим, что минимизация транзакционных издержек на сопровождение сделок достигается при первом подходе (электронные наличные бизнес-сети). Это происходит за счет использования единого института виртуальной организации, т.к. каждый из участников лишается необходимости вести самостоятельные расчеты с контрагентами и их сопровождение. Но в тоже время возрастают риски, т.к. тяжело оценить обеспеченность виртуальной организации необходимой ей электронной наличностью. Если участники используют независимые традиционные расчеты, то риски снижаются, но возрастают транзакционные издержки. Снижение рисков связано с ростом прозрачности экономического механизма виртуальной организации и ростом доверия к ее участникам.

Таким образом, целесообразно использовать расчетный механизм, снижающий транзакционные издержки, а также стремиться минимизировать риски за счет регламентации всех экономических аспектов функционирования бизнес-сети и увеличения доверия участников к виртуальной организации.

Таблица 1

Подходы к расчетам в виртуальной организации

Внутренние расчеты		Внешние расчеты	
Инструмент	Централизация	Инструмент	Централизация
Электронные наличные бизнес-сети	Единый институт на уровне бизнес-сети	Традиционные платежные инструменты	Единый институт на уровне бизнес-сети
Электронные наличные бизнес-сети	Единый институт на уровне бизнес-сети	Традиционные платежные инструменты	Уполномоченный участник виртуальной организации
Электронные наличные бизнес-сети	Единый институт на уровне бизнес-сети	Традиционные платежные инструменты	Независимые расчеты каждого из участников
Электронные наличные виртуальной организации	Уполномоченный участник виртуальной организации	Традиционные платежные инструменты	Уполномоченный участник виртуальной организации
Виртуальные наличные виртуальной организации	Уполномоченный участник виртуальной организации	Традиционные платежные инструменты	Независимые расчеты каждого из участников
Электронные наличные внешней платежной системы с жестким денежным эквивалентом	Независимые расчеты каждого из участников	Традиционные платежные инструменты	Независимые расчеты каждого из участников
Традиционные платежные инструменты	Независимые расчеты каждого из участников	Традиционные платежные инструменты	Независимые расчеты каждого из участников

В. Налоговый аспект. Действующим законодательством не предусмотрена зависимость наличия либо отсутствия объекта налогообложения, либо особый порядок налогообложения в зависимости от формы заключения договора или лица, принимающего решения от имени контрагента. Проблемы, связанные с аспектами налогообложения, относятся лишь к понятию «места осуществления сделки». Это важный момент, особенно при закупках услуг: виртуальная организация может не только применять электронные методы заключения договоров, но и электронные методы получения результатов услуги.

Решить эту проблему можно, прописав процедуру представления участниками свидетельств о налоговой регистрации, т.к. согласно Налоговому кодексу, налоги уплачиваются по месту регистрации юридического лица.

Г. Трансферт ресурсов внутри виртуальной организации. Необходимо заметить, что при создании и функционировании виртуальной организации большинство ресурсов получает свое информационное отражение в Интернет, которое включает характеристику ресурса и условия его расходования. Соответственно, происходит и трансформация отношений собственности. Традиционный собственник совершает адресные сделки с реальным партнером, учитывая все его характеристики. Сделки с виртуальным партнером носят безадресный, обезличенный характер.

Содержание виртуальной сделки определяется переходом права собственности на ресурс 7, с. 85 (табл. 2). К традиционным виртуальным сделкам можно отнести варианты 1, 2, 9. В последние десятилетия активизировались процессы слияния (5) и поглощения компаний (3), приобретения контроля над фирмой путем инвестирования капитала (4), создания совместных предприятий (7), растут объемы лизинговых операций (8). Шестой вариант наиболее характерен для виртуальных организаций, в которых отношения собственности выступают не в традиционном виде, а в сложном, опосредованном.

Таким образом, с помощью объединенного электронного пространства может быть создан глобальный пул ресурсов разнообразного содержания и различной формы, принадлежащих различным формам собственности. Все участники виртуального предприятия будут обладать доступом к этим ресурсам, т.е. для них созданный пул ресурсов является прозрачным. Однако, для пользователей Интернет, не входящих в виртуальное сообщество, и для некоторых собственников виртуальной организации часть множества ресурсов не будет доступна.

Таблица 2

Правовые пути использования ресурсов виртуальной корпорацией

№ п/п	Собственник ресурса до заключения сделки	Собственник ресурса после заключения сделки	Содержание сделки
1	Виртуальная корпорация	Виртуальная корпорация	Использование по назначению (нуль – сделка)
2			Приобретение ресурса у его собственника
3			Приобретение собственника (поглощение фирмы)
4		Виртуальная корпорация совместно с другим (другими) юридическим или физическим лицом	Приобретение контрольного пакета акций (инвестирование)
5			Слияние фирм
6			Образование временного объединения (корпорации, картеля, синдиката) с общим руководством
7			Создание совместного (дочерного) предприятия
8		Другое юридическое или физическое лицо	Лизинг (аренда) с полной или частичной амортизацией
9			Размещение заказа, приобретение товаров и услуг

Обмен ресурсами между участниками виртуальной организации должен реализовываться органом-координатором на базе единой информационной сети виртуального сообщества. Такой внутренний рынок бизнес-сети должен позволять партнерам находить и обмениваться различными ресурсами, выставлять оферты и совершать акцепт, проводить переговоры. Данная система должна обеспечить поиск по участникам, по категориям ресурсов, по проектам, ценам и другим характеристикам сделок. Для эффективного поиска можно использовать каталог компетенций участников, а также систему статусов.

Внутренний рынок виртуальной организации должен поддерживать различные формы ценообразования, а также поддерживать неденежный обмен между участниками. Рынок виртуальной бизнес-сети должен быть интегрирован в платежную систему, которая может быть и сторонней по отношению к органу-координатору виртуальной организации и поддержи-

ваться внешними организациями. Обеспечение денежного обмена между участниками виртуальной организации и между внешними контрагентами могут реализовываться по-разному, в зависимости от выбранных в бизнес-сети платежных инструментов.

Д. Контроль за совершаемыми виртуальными сделками. При совершении виртуальных сделок возможно возникновение спорных ситуаций. Регулировать споры, выносить рекомендательные решения и контролировать должен орган-координатор. При этом меры, принимаемые в отношении сторон, могут ограничиваться изменением статуса участника, либо его исключением из виртуальной организации, но не могут приводить к возникновению дополнительных финансовых обязательств между сторонами конфликта.

Гарантии по сделкам могут осуществляться участниками виртуальной организации, обладающими соответствующими ключевыми компетенциями, например, страховыми компаниями.

Таким образом, правовая и экономическая природа электронных гражданских правоотношений выделяет их из существовавшей системы гражданских правоотношений и экономических отношений в отдельную систему, требующую выработки самостоятельных механизмов правового и экономического регулирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ананько А.* Определение электронных гражданских правоотношений // <http://www.russianlaw.net>.
2. *Вилкова Н.Г.* Договорное право в международном обороте. М.: Статус, 2004.
3. Модельный закон «Об электронной цифровой подписи» (принят на 16 пленарном заседании Межпарламентской Ассамблеи государств – участников СНГ 9.12.2000) // Справочная правовая система «Гарант».
4. *Петров К.А.* Формирование сетевой инфраструктуры виртуальной предпринимательской организации: Дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05. СПб., 2002.
5. Типовой закон ЮНИСТРАЛ «Об электронной торговле» (принят в г. Нью-Йорке 28.05.1996 на 29-ой сессии ЮНИСТРАЛ, утв. резолюцией Генеральной Ассамблеи ООН № 51/162 от 16.12.1996) // <http://www.un.or.at/unicitral/ml-ec.htm>.
6. Типовой закон ЮНИСТРАЛ от 5.07.2001 «Об электронных подписях» // <http://www.unicitral.org/stable/mlelecsig-r.pdf>.
7. *Хаев И.Л.* Концепция производственной виртуальной корпорации и её сетевого окружения: Дисс. ... канд. технолог. наук: 05.13.07. М., 1996.

ТОРГАШОВ В.А.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ НТП В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

В настоящее время условиями развития агробизнеса продиктована необходимость решения множества проблем АПК, которые требуют отработки комплекса научно-методических и практических задач, связанных с освоением рынка, восстановлением и увеличением масштабов производства, углублением интеграционных связей, повышением конкурентоспособности отечественной продукции, развитием деловой активности, усилением экономических методов хозяйствования. Выполнение этих задач требует адекватного научно-технического обеспечения.

В современных условиях, характеризующихся реформационными преобразованиями экономики страны и трансформационными изменениями ее аграрного строя, процессы интенсификации сельскохозяйственного производства вышли на новый уровень. Вновь формирующиеся структуры агробизнеса и вытекающая из этого необходимость реструктуризации производства, а также необходимость адаптации сельхозтоваропроизводителей к рынку, актуализирует поиск новых подходов в достижении эффективности хозяйственной деятельности.

Управление НТП в отечественном производстве имеет значительную историю и используется для организации процессов кардинального обновления целых отраслей народного хозяйства под руководством государства. Существует мнение, что эффективное управление прогрессивными процессами возможно лишь с помощью организационно-административной методологии, так как любой хозяйствующий субъект нуждается в структуризации и регламентации. Однако, рассматривая механизм НТП, как многофакторную систему, утверждаем, что эффективность управления в новационных коммуникациях, как и их образование вообще, зависит от участия хозяйствующего субъекта в конечном доходе. Зависимость дохода хозяйствующего субъекта от его вклада в результат далеко не исчерпывает всех аспектов совместной деятельности, что придает управлению в этой системе особый статус [3]. Поэтому, управление НТП как сложной горизонтально структурированной системой становится независимой компонентой рыночных отношений.

Качественная сторона саморазвития всех хозяйствующих субъектов в полной мере проявляется эффектами ассоциирования, кооперирования (синергетический эффект), самоорганизации и развития. Это не может не повлиять на менеджмент, вынужденный сочетать традиционные методы управления с развитым самоуправлением в производственных системах.

Развитие самоуправления формируется на основе человеческого фактора, который определяется как активный элемент построения качественно новых отношений и коммуникаций. Тогда менеджером может считаться тот, кто владеет технологией перевода бизнеса (оргсистемы) из исходного состояния в желаемое, создавая особые социальные технологии, которые преобразуют существующую деятельность в другой вид деятельности, где ряд последовательно применяемых методов анализа и воздействия изменяют отношения, формирующиеся в процессе НТП. Социальные технологии разделяем на виртуальные и операционные. В этих технологиях структура деятельности имеет практически одинаковое постадийное измерение: организационная диагностика, выработка решения, реализационные процессы. Оргдиагностика осуществляет целевую обработку информации, выявление, оценку и классификацию проблем и определение направлений развития организации научно-технического процесса. Выработка решений учитывает позиции хозяйствующих субъектов и определяет условия согласования позиций. Реализационные технологии нацелены на успешное завершение процесса развития и фактический переход бизнеса в новое качество.

Развитие социальных технологий необходимо в силу несовершенства рыночных механизмов. Свободные товарные отношения, основанные на частной собственности, саморазвиваясь, действуют как сила, имеющая разрушительный заряд. Поэтому товарные отношения между субъектами должны быть регулируемы и дополняться экономикой, учитывающей доступность информации для всех субъектов; возможность ее использования для собственного развития; наличие корпоративных интересов; возникновение прав и гарантий по прекращению участия в силу индивидуального характера возникающих рисков, а также наличие возможностей их снижения за счет корпоративного перераспределения рисков; перспективы кооперативного социального развития; создание партнерской среды предпринимательской культуры.

Система, построенная на отношениях собственности, имеющая непрерывно изменяющиеся параметры и временную целостность, а также мотивации к самоорганизации и саморазвитию, формирует специальные требования к менеджерам. Управление менеджментом в этом случае начинает новый этап своего развития в силу принципиальных изменений в хозяйственной жизни (новые формы собственности и совершенствование рыночных механизмов). Развитие предпринимательства научно-технического характера порождает новые организации, систему управления и менеджеров, под руководством которых осуществляются новые внедрения, которым собственники и инвесторы доверяют свое имущество, денежные средства и права с ожиданиями прибыли от предпринимаемого дела (бизнеса). Несмотря на то, что по основным функциям, принципам и методам управления новый менеджмент имеет много общего с обычным менеджментом, для него характерна связь с более широкой сферой, охватывающей производственный, финансовый, инвестиционный и другие процессы. Следовательно, объект управления в этом процессе представляет собой сложную организационную систему, строго ориентированную на цели НТП с учетом изменения внешних и внутренних условий. Под условиями понимается совокупность значений факторов, влияющих на существ-

венно на процесс развития на каждой фазе жизненного цикла, в каждый конкретный период. Ситуационный подход в принятии решений открывает широкую возможность для маневрирования и адекватного реагирования на трансформацию параметров НТП.

Для обеспечения долгосрочного конкурентного функционирования хозяйствующего субъекта необходимо оценить эффективность инвестиций, перспективу устойчивости на рынке и резервы дальнейшего развития производства с учётом экономической информации, которая представляет собой последовательное и полное отражение производственно-хозяйственной деятельности. В зависимости от целей получения и обработки экономической информация имеет следующие признаки: точность, масштаб и полезность. Кроме того, данные о хозяйственных операциях в виде плановых или свершившихся фактов должны быть отнесены к определённому временному периоду, точно измерены в денежных единицах и поступать системно в установленные сроки. Под контролем при этом находятся проектные и фактические денежные потоки в определённые периоды. Возникающие отклонения требуют анализа причин и оперативной выработки решений по экономическим фактам изменений. Современное управление потребует владения технологиями преобразования хозяйствующих субъектов из исходного состояния в желаемое, что означает не только выявление, оценку, классификацию и решение проблем, но и в определение основных направлений развития.

Порядок управленческих действий состоит в организации диагностики, выработке решений и реализации процесса. Диагностика требует сбора информации, ознакомления с позициями специалистов и экспертов по основным направлениям развития и выделения основной проблемы развития производства, которая вызывает ряд других, производных проблем, поэтому приобретение нового должно определять решение этой основной проблемы развития [1].

После уточнения позиции развития бизнеса и по результатам анализа предложений на рынке могут возникнуть проблемы, связанные с отсутствием необходимых новшеств, то есть патентов, ноу-хау, оборудования, которые по своим технико-экономическим параметрам соответствуют целевой экономической установке на развитие бизнеса.

Практически этим исчерпывается проблема с предложением новшеств, результатом которого является компромисс между продавцом и покупателем актива. Экономическая оценка этого актива, также как и других инвестиционных активов, связана с тем результатом, который они вызывают при использовании в производстве. Поэтому помимо общих представлений о характере производства, где предстоит осуществлять внедрения следует детально изучить экономическое состояние действующего производственного субъекта и набор экономических показателей, характеризующих финансовое положение действующего предприятия. Анализ исходного экономического предприятия, на котором намечается реализация новшеств, предполагает расчет следующих групп индикаторов: финансовой устойчивости, платежеспособности, деловой активности, рентабельности. Коэффициенты финансовой устойчивости характеризуют степень защищенности интересов инвесторов и кредиторов, где базой их расчета выступает стоимость имущества предприятия. Коэффициенты платежеспособности (ликвидности) отражают возможность предприятия погасить краткосрочную задолженность своими легкорезализуемыми средствами. При их исчислении за базу расчета принимают краткосрочные обязательства. Эти показатели необходимо дополнить анализом структуры активов предприятия по их ликвидности, то есть возможности быстрой рыночной реализации. На практике активы в балансе перечислены в порядке возрастания их ликвидности от четвертого класса (например, основные средства) до первого (денежные средства и высоколиквидные ценные бумаги). Коэффициенты деловой активности определяют, насколько эффективно предприятие использует свои средства. Чем выше оборачиваемость, например, запасов, тем быстрее можно реализовать товарно-материальные ценности и в случае необходимости погасить долги. Кроме того, если скорость оборота собственных средств слишком высока, то уровень продаж значительно превышает вложенный капитал и появляется необходимость увеличения кредитных ресурсов. Коэффициенты рентабельности характеризуют прибыльность субъекта будущей инновации и рассчитываются на базе прибыли. В частности, рентабельность собственного капитала отражает, сколько прибыли получено с каждого рубля, вложенного собственниками предприятия. Этот показатель отражает эффективность использования ранее инвестированного капитала и позволяет оценивать потенциальный доход от новых вложений. Коэффициент рентабельности всех активов сравнивается с коэффициентом рентабельности собственных средств, и разность характеризует привлечение внешних источников финансирования.

Для анализируемого предприятия расчетные значения показателей целесообразно рассматривать в динамике, что позволит выявить тенденции изменения экономического положения в период, предшествующий внедрению. При подготовке инвестиционного проекта выявленные тенденции учитываются по трем направлениям: выявляются причины при негативных тенденциях, разрабатываются мероприятия и оцениваются расходы на стабилизацию финансового состояния; анализируются возможности и следствия переноса общего негативного экономического положения предприятия (отдельных причин) на будущий инновационный проект, что учитывается при индикативном планировании и принятии решений по внедрению; на базе комплексного анализа тенденций по указанным выше направлениям может быть принято решение о выделении части имущества предприятия в отдельное юридическое лицо.

Периодические расчеты (текущие отчисления, роялти) в виде фиксированных ставок от стоимости продукции или суммы продаж позволяют уменьшить риски, связанные с результатом инновации. Оплата фиксированной суммы (поушального платежа) может проводиться в разовом порядке или в рассрочку. При этом риск возрастет, но сумма затрат на покупку новшества может быть меньше, а также появляется возможность оплатить сделку частично или полностью акциями или облигациями объекта или инвестора.

Отдельно следует рассмотреть возможность использования новых технологий [4, 2] в совместной деятельности по объекту НТП, что осуществляется путем создания различных хозяйственных объединений на базе договоров о кооперации или консорциуме. Кооперирующиеся стороны берут на себя обязанности реализовать конкретный проект развития производства создание юридического лица определять организационную структуру управления инвестиционным проектом.

Консорциум как объединение двух или нескольких юридических лиц (партнеров) с целью осуществления инвестиционного проекта по заказу инвестора (заказчика) является разновидностью кооперации с обязательным участием заказчика, не является юридическим лицом, но объединяет партнеров двумя способами: на чисто обязательственных отношениях между партнерами и каждого из них с заказчиком или на совместном несении рисков и разделении прибыли пропорционально инвестиционному вкладу.

Экономические отношения на внешнем уровне, так или иначе, принимают юридическую форму и тем самым регулируются государством. В руках государства находятся экономические и неэкономические средства воздействия на весь хозяйственный механизм. Без государства, его регулирующих мер не могут функционировать знаки стоимости.

Следовательно, проявление стоимости товаров в цене в известной мере определяется государством. Поскольку денежные знаки по своей природе являются кредитными, постольку регулирование денежного обращения практически неотделимо от регулирования кредита. Государство все сильнее влияет как на объем кредитных средств, так и на условия продажи денежного капитала. Кредит опосредует движение основной массы товаров, включая инвестиционные.

Регулируя кредитно-денежное обращение, государство получает мощный рычаг воздействия на научно-технические процессы. Государство стало активным элементом механизма воспроизводства основного капитала путем регулирования сроков амортизационных списаний. Сокращение сроков амортизационных списаний способствует, например, ускоренному накоплению амортизационных фондов, более динамичному обновлению средств производства.

Таким образом, совершенствование системы развития производства могут быть реализованы за счет формирования законодательных и институциональных условий развития рынка собственности, стимулирования инвесторов, совершенствования системы государственных гарантий, налоговых условий НТП.

ЛИТЕРАТУРА

1. Пригожин А.И. Нововедения: стимулы и препятствия. М.: Политиздат, 1989.
2. Проекты создания молочных ферм // Агробизнес. 2007. № 2.
3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК. Мн.: Новое знание, 2001.
4. Техническая оснащённость молочно-товарных ферм России // Новое сельское хозяйство. 2007. № 1.

ГЕНЕЗИС КОНЦЕПЦИЙ БЛАГОСОСТОЯНИЯ:
ОТ А. СМИТА ДО А.СЕНА

Повышение уровня благосостояния населения является одной из важнейших социально-экономических и политических задач российского общества. В связи с этим значительный интерес представляет вопрос о его измерении.

В статистической практике, оперирующей количественными измерениями, уровень благосостояния характеризуется показателями располагаемых индивидуальных доходов, структуры потребительских расходов, обеспеченности предметами длительного пользования, услуг социально-культурной сферы. Официальные показатели благосостояния оцениваются Госкомстатом РФ ежеквартально на основе обследования бюджетов домашних хозяйств (ОБДХ), статистическая выборка которого охватывает около 50 000 домохозяйств. С некоторой степенью условности обследуемые показатели можно подразделить на две группы: показатели доходного типа – денежные доходы, валовые доходы, располагаемые ресурсы; и показатели расходного типа – потребительские расходы, денежные расходы, расходы на конечное потребление. Все показатели тесно взаимосвязаны, поскольку некоторые из них целиком входят в состав других. В 1997 году Госкомстат РФ провел ревизию ОБДХ. Теперь денежный доход домохозяйства рассматривается как расчетный показатель, величина которого реконструируется путем суммирования компонентов (таких как потребительские расходы, расходы на ведение личного подсобного хозяйства, на покупку недвижимости, на строительство и капитальный ремонт, уплату налогов, сбережения и др.), отражающих разное направление использования фактического, но непосредственно не наблюдаемого дохода. Именно этот показатель используется в последние годы в качестве основного показателя благосостояния.

А. Пигу в книге «Экономическая теория благосостояния», определяя национальный минимум реального дохода, ниже которого фактические доходы людей снижаться не должны, пишет: «Его следует понимать не как субъективный минимум удовлетворенности, но как объективный минимум условий. Эти условия должны иметь отношение не к какому-либо одному аспекту жизни, а ко всем ее сторонам. Так, этот минимум включает определенные количественные и качественные требования к жилищным удобствам, медицинскому обслуживанию, образованию, питанию, досугу, санитарной службе, охране труда и т. п.» [2]. Таким образом, набор ресурсов, которыми человек должен быть обеспечен, не сводится к одним первичным материальным благам. Благосостояние необходимо рассматривать как совокупность разнородных (материальных и нематериальных) ресурсов, которые находятся в распоряжении индивида для удовлетворения его потребностей.

Итак, в широком смысле слова благосостояние включает в себя как базисные элементы человеческой жизнедеятельности (например, состояние здоровья, наличие и характер работы, потребление продуктов питания и других материальных благ и услуг), так и элементы, имеющие психологическую природу (отношения в семье, чувство самоуважения, участие в общественной жизни и др.). В экономической науке и практике благосостояние в узком смысле слова ограничено теми видами жизнедеятельности, которые неразрывно связаны с находящейся в распоряжении человека суммой потребительских благ и услуг.

В научной литературе обсуждаются четыре концепции благосостояния, отражающие последовательные стадии взаимодействия человека с располагаемыми потребительскими благами [1].

Ресурсная концепция приравнивает благосостояние человека к совокупности находящихся в его распоряжении благ, причем последние выступают лишь как объекты, к использованию которых он, в принципе, имеет доступ. Характер же и степень их фактического использования остаются за рамками концепции. Традиция судить о благосостоянии людей по количеству и качеству располагаемых потребительских ресурсов характерна не только для массового сознания, но и для экономических исследований. Еще в 1776 г. Адам Смит начал «Исследование о природе и причинах богатства народов» с постановки вопроса, почему

«народ оказывается лучше или хуже снабженным всеми необходимыми предметами и удобствами, в каких он нуждается» [3]. Большинство же современных публикаций, посвященных сбору и анализу информации о благосостоянии людей в разных странах мира, опирается на понятие потребительской корзины, которая характеризует обеспеченность домохозяйства материальными благами и услугами.

Две другие концепции были предложены А. Сеном, который термин «благосостояние» относит не столько к миру окружающих человека вещей, сколько к состоянию, в котором находится сам человек, благодаря возможности распоряжаться этими вещами. Например, приобретая продукты питания, он может удовлетворить потребность организма в питательных веществах, получить удовольствие от еды, пригласить гостей и т. д., то есть воздействовать на свое собственное состояние. В этой концепции благосостояние рассматривается как характеристика фактически достигнутого индивидом состояния. Исходя из собственных интересов, особенностей организма и социально-культурной среды, в которой находится, индивид формирует собственный «стиль жизни», который складывается из всего того, что он делает с располагаемыми благами. Именно этот вектор реализованных способов использования благ (Сен называет эти способы «функционированиями») и принимается за определение понятия благосостояния [6].

В другой его концепции фактически реализованный стиль жизни рассматривается как результат выбора одного, наиболее предпочтительного из множества доступных. А. Сен разделяет широко распространенное убеждение, что наличие свободы выбора обогащает жизнь, делая ее более содержательной по сравнению с однообразной жизнью, в которой в силу тех или иных обстоятельств все раз и навсегда предопределено.

Концепции А. Сена носят преимущественно теоретический характер. Попытки осуществления на их базе эмпирических исследований крайне ограничены ввиду практически полного отсутствия необходимой статистической базы [2].

Самой интересной на наш взгляд является концепция субъективного благосостояния, получившая широкое распространение во второй половине XX в. сначала в США, а затем и во многих странах Западной Европы. Она отражает тот факт, что каждый человек сам интуитивно представляет себе, насколько хороша или плоха его собственная жизнь. Своими корнями такие воззрения уходят в философию утилитаризма, родоначальником которой был английский философ И. Бентам. Утилитаристы считают, в частности, что людей интересуют не столько материальные блага сами по себе, сколько итоговый результат их использования. Сами блага, за редкими исключениями, являются лишь средством получения действительно конечного результата, в качестве которого выступают индивидуальные полезности, т. е. та или иная степень удовлетворенности (либо удовольствия) от процесса потребления этих благ.

Для измерения субъективного благосостояния в таком контексте можно использовать социологические опросы. Фактически, каждый из нас может легко сказать как хорошо он себя чувствует. В предлагаемых респондентам анкетах вопросы обычно формулируются в терминах удовлетворенности, где предусмотрен выбор одной из нескольких градаций интенсивности такого ощущения и охватываются, как правило, не только отдельные аспекты бытия индивида (например, отношение к своим жилищным условиям, или даже к качеству системы отопления его жилья), но и бытие в целом. Типичный вопрос формулируется следующим образом: «Говоря о Вашей жизни за последнее время, какое из следующих утверждений является самым точным: Вы полностью удовлетворены ею, в основном удовлетворены, не очень удовлетворены, совсем не удовлетворены?» В России несколько раундов обследования указанного типа провел начиная с 1991 г. ВЦИОМ. Некоторые аспекты субъективного благосостояния присутствуют во Всероссийском обследовании экономического положения и здоровья населения, проводимом начиная с 1992 г. Институтом социологии РАН.

При проведении таких опросов необходимо помнить, что уровень субъективного благосостояния может значительно меняться в зависимости от времени, например, в течение дня. В связи с этим предметом экономики благосостояния должен стать средний его уровень (за длительный промежуток времени).

Так что же делает людей более счастливыми, что способствует повышению уровня субъективного благосостояния? Самым очевидным ответом на этот вопрос будет – более высокий доход на душу населения. Однако, проведенные на Западе исследования показали, что несмотря на то, что за последние 50 лет люди стали более богатыми, они не стали более счастливыми.

ливыми. И дело здесь не в том, что общество повысило стандарты счастья.

В одном западном исследовании Гарвардским аспирантам задали вопрос: «Какую из двух ситуаций Вы бы предпочли [5]:

А. Ваш доход 50\$, при этом доход других по крайней мере в 2 раза меньше вашего.

Б. Ваш доход 100\$, при этом доход других по крайней мере в 2 раза больше вашего».

Большинство предпочло первую ситуацию, то есть ситуацию, когда они более бедны, но при этом остальные еще беднее.

Многие другие исследования также пришли к выводу о том, что люди «заботятся» о доходах других не меньше, чем о своем собственном. Получается, что с одной стороны, конкретный человек становится более счастливым, если он более богат. Но в то же время, когда общество в целом становится более богатым, субъективное благосостояние отдельного индивида заметно не увеличивается. Другими словами, человек больше заинтересован в повышении относительного дохода, чем абсолютного.

Среди факторов, влияющих на уровень субъективного благосостояния, помимо дохода можно выделить занятость, досуг, здоровье, философию жизни и др.

Что касается досуга, то его влияние оценивается, в отличие от дохода, в абсолютных единицах. Уже упоминавшейся группе Гарвардских аспирантов был задан следующий вопрос: «Какую из двух ситуаций Вы бы предпочли:

В. Вы имеете 2х-недельные каникулы, в то время как другие вдвое меньше.

Г. Вы имеете 4х-недельные каникулы, в то время как другие вдвое больше».

Только 20% респондентов выбрали ситуацию В. Таким образом, большинство людей более счастливы при наличии большего количества свободного времени независимо от остальных.

Статус человека на рынке труда – базовый социальный и экономический параметр, по отношению к которому большинство прочих (материальное положение, доход, стиль жизни, социальный статус и др.) являются производными. Наличие постоянной работы или собственного дела является гарантией если не более высокого благосостояния, то, как минимум, небедствования [4].

Здоровье человека достаточно сильно коррелирует с субъективным благосостоянием, причем здоровье не столько физическое (за исключением серьезных хронических патологий), сколько психическое. В философии жизни можно выделить два аспекта – то, как Вы взаимодействуете с собой и то, как Вы взаимодействуете с другими. Очевидно люди более счастливы, если они в состоянии оценить то, что они имеют и что хотят иметь, независимо от того, что это. И также люди намного более счастливы, если они чувствуют, что живут в дружественном и гармоничном мире.

Можно еще выделить большое количество факторов, определяющих счастье, как доходных, так и недоходных. Однако до тех пор, пока одним из основополагающих принципов политики и этики не станет принцип пользы, сформулированный Бентамом и трактованный как увеличение человеческого счастья и уменьшение страдания, в этом не будет никакого смысла.

Следует отметить, что доминирующие факторы удовлетворенности жизнью имеют психологическую природу. Многочисленные исследования показали, что доход, образование, профессия и пол объясняют в совокупности только 6-8% изменчивости в степени удовлетворения людей своей жизнью [1]. Возникает вопрос: если повышение доходов не делает людей заметно более счастливыми, зачем же они так стремятся стать богаче?

Размышляя над этим, некоторые социологи, пришли к выводу, что, по крайней мере для жителей самых благополучных стран, дальнейшее накопление богатства не имеет никакой разумной цели, т.к. по результатам опросов не приводят к значительному повышению субъективного благосостояния.

С первого взгляда этот вывод кажется поразительным, поскольку дополнительные деньги вроде бы открывают нам доступ ко многим полезным вещам. Объяснить данный феномен можно с помощью так называемого эффекта адаптации. Что это означает? Субъективная удовлетворенность любой стороной жизни отражает прежде всего степень соответствия между уровнем человеческих устремлений и реально складывающимся положением дел. Когда мечта внезапно сбывается, человек испытывает счастье. Но через некоторое время он начинает рассматривать новые условия жизни как нечто само собой разумеющееся, уровень удовлетворенности постепенно возвращается к своему первоначальному значению и повышение жизненного уровня в долгосрочной перспективе уже не оказывает столь существенного положительного влияния на субъективное благосостояние.

Однако, есть и такие факторы, к которым мы не приспосабливаемся, а наоборот, становимся более чувствительны: например, различные биохимические аллергены. Из того обстоятельства, что к одним факторам мы можем лучше адаптироваться, чем к другим, следует, что перемещая ресурсы из одной сферы в другую, можно добиться долговременных изменений уровня благополучия. И тому есть немало свидетельств.

Так, в одном из исследований, респондентам было предложено провести четыре мысленных эксперимента, в каждом из которых требовалось сделать выбор между ситуациями с различными сочетаниями материального достатка и свободного времени. В каждом случае подразумевается конкретное использование свободного времени.

Таблица 1

Варианты использования свободного времени

А	Б
1. Все живут в домах площадью 4 тыс. кв. футов. Ни у кого нет времени на ежедневные занятия физкультурой.	1. Все живут в домах площадью 3 тыс. кв. футов. У всех ежедневно есть 45 минут на занятия физкультурой.
2. Все живут в домах площадью 4 тыс. кв. футов и могут встречаться с друзьями один раз в месяц.	2. Все живут в домах площадью 3 тыс. кв. футов и могут встречаться с друзьями один раз в неделю.
3. Все живут в домах площадью 4 тыс. кв. футов и ежегодно получают недельный отпуск.	3. Все живут в домах площадью 3 тыс. кв. футов и ежегодно получают месячный отпуск.
4. Все живут в домах площадью 4 тыс. кв. футов и имеют относительно низкий уровень независимости на работе.	4. Все живут в домах площадью 3 тыс. кв. футов и имеют относительно высокий уровень независимости на работе.

Каждый из четырех мысленных экспериментов предполагает выбор между явным потреблением (в форме более крупных домов) и тем, что, за неимением более подходящего термина, можно было бы назвать неявным потреблением: свободным временем на зарядку, общение с родными и друзьями, временем на отпуск и различными благоприятными условиями работы. В каждом случае заметное большинство указало на более высокий уровень субъективного благосостояния в ситуациях с более высоким уровнем неявного потребления. Но, тем не менее, реальные тенденции потребления, например в США, направлены в противоположную сторону.

Итак, если мы пользуемся увеличением доходов лишь для того, чтобы купить дом побольше и машину подороже, то счастья у нас, как правило, не прибавится. Но если увеличение доходов позволяет сделать менее явные приобретения – такие, как возможность сократить ежедневные поездки или освободиться от неприятной работы, – то вырисовывается совершенно иная картина. Чем меньше мы тратим на обычные потребительские товары, тем больше средств можем пустить на то, чтобы освободить время, а досуг посвятить семье и друзьям, физкультуре, сну, путешествиям и пр. Подобное перераспределение времени и денег явно ведет к более здоровой, продолжительной и более счастливой жизни.

ЛИТЕРАТУРА

1. Подузов А.А., Кукушкин Д.К. Индивидуальное благосостояние и его измерение // Проблемы прогнозирования. 2004. № 2(83).
2. Пигу А. Экономическая теория благосостояния. М.: Прогресс, 1985.
3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Изд. соц.-эк. литературы, 1962.
4. Средние классы в России: экономические и социальные стратегии. Коллективная монография / Под ред. Т. Малевой. М., 2003.
5. Layard R. Income and happiness: rethinking economic policy. Lionel Robbins Memorial Lectures 2002/3.
6. Sen A. Commodities and capabilities. Amsterdam, 1985.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В СФЕРЕ АПК

На современном этапе системного кризиса экономики и общества России особенно существенно пострадала аграрная сфера хозяйственной деятельности и сельская среда обитания. Реализация аграрной реформы в области в 1990–1998 гг. характеризовалась следующими процессами и явлениями: всеобъемлющей либерализацией цен; насильственной деколлективизацией объектов сельского хозяйства; поспешной раздельной приватизацией предприятий в сельском хозяйстве и пищевой промышленности, дезинтеграцией АПК; созданием условий резкого увеличения ценового диспаритета между промышленностью и сельскохозяйственным производством; неперспективным, с экономической и социальной точки зрения, наделением сельских жителей земельными долями и имущественными паями; дезориентацией общественного мнения об аграрном производстве как о «черной дыре».

Все это в совокупности с идеологической подменой комплекса аграрных проблем исключительно вопросом о собственности на землю, привело к тому, что разрушительные тенденции в аграрном секторе явно опередили созидательные процессы. В результате произошел небывалый по масштабам и глубине спад агропромышленного производства, сокративший объемы производства и потребления многих видов отечественного продовольствия до уровня послевоенных лет (примерно 1947–1950-х годов) и создавший реальную угрозу продовольственной безопасности. Среднегодовой объем производства зерна в 1990–1998 гг. снизился на 1 млн. тонн, а валовое производство молока – на 32 процента, мяса – в два раза, яиц – на 27 процентов, шерсти – более, чем в 7 раз. [1].

Процесс развала реального аграрного сектора проявился в потере почвенного плодородия, заметном сокращении используемых сельскохозяйственных угодий (7 процентов) и пашни (9 процентов), разрушении материально-технической базы, росте убыточных хозяйств (по итогам 1998 года их удельный вес достиг 90 процентов от общего количества), чему способствовали разрыв экономических, организационных и технологических связей в аграрно-промышленном комплексе, потеря значительной части регионального и межрегионального продовольственного рынка. О деградации сельской глубинки свидетельствует ее все большее ориентирование на элементарное натуральное подворье, резкое сокращение потребительского спроса на продовольственную продукцию вследствие, с одной стороны, обнищания населения, с другой – самообеспеченности продуктами питания, преимущественной занятости огородничеством и личным подсобным хозяйством.

Основным звеном в системе обеспечения стратегии развития агропромышленного комплекса должны стать органы управления на региональном уровне, деятельность которых по выполнению оперативных и стратегических задач следует разграничить.

Оперативные задачи по обеспечению бесперебойного и эффективного годового хозяйственного цикла должны решать функциональные подразделения, имеющие в своем распоряжении определенные финансовые ресурсы (оперативный бюджет) и строящие работу на основе оперативных планов. Цель оперативного управления – получение эффекта в краткосрочном периоде.

Выполнение стратегических задач – обеспечение экономического роста и развития – поручается специальным подразделениям, выделяемым по программно-целевому принципу. Они должны располагать необходимыми финансовыми ресурсами (стратегический бюджет) и строить свою деятельность в соответствии с программами (проектами) развития. Цель стратегического управления – создание потенциала для рентабельного, конкурентоспособного и устойчивого функционирования АПК региона в перспективе.

Для достижения целей и решения задач стратегического управления должны разрабатываться три основных направления: построение рациональных структур управления, стратегическое планирование и дифференцированное распределение финансовых ресурсов.

По первому направлению стратегического управления целесообразно формировать матричную структуру, сочетающую преимущества линейно-функционального и программно-

целевого управления, которая позволит: оказывать существенное влияние на достижение намеченных конечных результатов региональными органами управления; повышать устойчивость функционирования всей системы и обеспечивать ее развитие; решать территориально-производственные и социальные вопросы; способствовать развитию вертикальной интеграции отраслей АПК; обеспечивать эффективность взаимодействия предприятий и организаций АПК.

При разработке программно-целевой составляющей структуры управления основное внимание должно уделяться не столько совершенствованию отдельных управленческих звеньев, сколько организационному взаимодействию элементов системы в целом/

Система государственной поддержки аграрного производства законодательно не оформлена, она характеризуется распыленностью, непрогнозируемостью, несвоевременностью, а также неритмичностью и неполнотой финансовых выплат, кредитов, дотаций и субсидий.

Однако следует отметить некоторые позитивные тенденции: формируются столь необходимые для сельскохозяйственного производства и агросферы в целом законодательные и иные условия осуществления хозяйственной свободы и инициативы; растет социально-экономическая активность жизнестойкой части сельского населения; укрепляется роль крестьянских (фермерских) хозяйств, как товарных производителей продовольствия; увеличивается количество сельских жителей, самостоятельно решающих проблемы своего благосостояния и социального статуса; постепенно нарождается сельский тип предпринимателя, что ускоряет проникновение в сельскую местность рыночных отношений и модернизирует повседневную жизнедеятельность сельского общества.

Необходимость обоснования стратегических целей в процессе планирования очевидна. Однако трудно согласиться с тем, что в условиях быстрых изменений во внешней среде объекта планирования, возможно, обеспечить четкое предвидение детальных событий, связанных с его деятельностью и функционированием в будущем. Ограниченность предвидения детальных событий в будущем была обоснована еще К.Д.Кондратьевым. При стратегическом планировании в этом нет такой необходимости. Стратегическое планирование призвано определить базовую, функциональную и другие стратегии на основе анализа стратегических позиций, предвидения направлений развития объекта планирования в будущем во взаимодействии с ключевыми компонентами внешней среды, а также разработать механизмы их реализации.

Преодоление имеющей место узкой трактовки объекта аграрной стратегии и политики может и должно способствовать пониманию сущности и перспективы развивающихся рыночных отношений в формирующихся сегодня различных формах хозяйствования на сельской земле.

Стратегической основой региональной аграрной политики в ЮФО, таким образом, будут выступать: формирование рыночного партнерства многоукладных производительных форм хозяйствования и обеспечение достойного качества жизни сельского населения, обеспечивающих в свою очередь продовольственную безопасность и жизнеобустроенность (уровень освоения) территории региона.

Исходя из сложившихся условий, в АПК ЮФО и страны в целом, насущных проблем функционирования и развития аграрной сферы жизнедеятельности, требующих своего разрешения на региональном и федеральном уровне выделены приоритетные цели на среднесрочный период.

Цели: 1.Стабилизировать производственно-экономическую основу. 2. Создать организационно-экономические условия развития инвестиционно - инновационной деятельности аграрной сферы в ЮФО. 3. Осуществить институциональные преобразования жизнедеятельности в сельской местности региона. 4. Обеспечить социальную ориентацию аграрной политики в Южном Федеральном Округе.

Действия: осуществить реконструкцию индустриальной базы сельского хозяйства, создать районные машино-технологические станции, расширить систему лизинга сельскохозяйственной техники; определить ресурсный потенциал сельскохозяйственных муниципальных территорий и разработать систему мер по рационализации производственной структуры, улучшению плодородия почв, достижению нормативной урожайности в земледелии и продуктивности в животноводстве; ввести гарантированные закупочные цены и авансовую форму расчетов за сельскохозяйственную продукцию, поставляемую в федеральный и региональный фонды; сформировать

систему страхования урожая сельскохозяйственных культур, обеспеченную государственной поддержкой; распространить практику установления дифференцированного по качеству земель единого налога на сельскохозяйственных товаропроизводителей; регулировать взаимоотношения в цепочке “сельскохозяйственный товаропроизводитель – переработка – торговля”, с целью распределения доходов пропорционально вкладу партнеров на его производство и реализацию; создать условия государственной поддержки, а также системы краткосрочного и долгосрочного кредитования производителей продовольствия; содействовать созданию структур производственной, сервисной и потребительской кооперации; обеспечить законодательные и организационные условия агропромышленной интеграции (финансово-промышленные группы, корпорации, холдинги и т. д.); оказать содействие разработке Кадастра сельскохозяйственных земельных угодий и определения рациональной системы землепользования; стимулировать эффективность региональной и межрегиональной специализации производства.

Исполнительные критерии реализации стратегии: ресурс- и энергообеспеченность 1 га сельскохозяйственных угодий; уровень урожайности в земледелии и продуктивности в животноводстве; уровень внесения удобрений в расчете на 1 га пашни; характеристики почвенного плодородия; удельный вес дохода сельского хозяйства от реализации конечного продукта в цепочке “поле-прилавок”; доход на душу населения сельского жителя; демографическая ситуация в сельской местности; уровень и качество жизни сельского населения; рейтинг сельскохозяйственного муниципального образования области (по системе индикаторов в режиме мониторинга).

Риски и угрозы: влияние климатических условий на результаты сельскохозяйственного производства в ЮФО; риск выращивания видов продовольствия, пользующихся слабым спросом населения, производство неконкурентной продукции; риск установления партнерских отношений с недобросовестным партнером: неплатежеспособным, уклоняющимся от оплаты по счетам и т. п.; угроза бесперспективности проживания в данной сельской местности (изменившиеся природные, социальные, политические, экономические и другие условия жизнедеятельности); угроза социально-экономических реформаций, резко ухудшающих жизнедеятельность сельской сферы; угроза широкого распространения в аграрной сфере криминальной ситуации, “теневого” бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы. М.: Финансы и статистика, 1997.
2. Горлов С. Аграрная сфера США: состояние и перспективы развития // АПК: Экономика, управление. 1999. № 9.
3. КБР в цифрах: 2006. Нальчик: Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Кабардино-Балкарской Республике – Кабардино-Балкариястат, 2007.
4. Регионы России. Социально-экономические показатели: 2005. М.: Федеральная служба государственной статистики, 2006.
5. Стратегия территориального развития и федеральной региональной политики. М., 2005.

Ульяницкий П.Е.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОДХОДОВ К АНАЛИЗУ ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИТИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Информационная структура экономической системы складывается из структур объектов и субъектов информации, а также из структуры материальных носителей. Объективная информационная структура, в целом определяемая объективной материальной структурой хозяйственной системы, выражается в организации материальной жизни. С другой стороны, она в значительной степени определяется информационными технологиями и информационными субъектами – создателями и потребителями информации, – их возможностями, интересами, целями, мировоззрением, культурой и тому подобное. Субъективная информационная

структура состоит из структуры организаций (в том числе неформальных и даже неявных), объектом деятельности которых является получение, переработка, представление информации и структуры её потребителей. Структура материальных носителей – это технологии печати, электронных информационных средств. Взаимообусловленность и взаимодействие этих структур определяют уровень развития информационной системы в целом. Корпоративные информационные системы предназначены для крупных хозяйствующих субъектов, таких как железные дороги, имеющих сложную организационную и территориальную структуру, необходима реализация удаленного доступа и возможность работы в распределенных сетях. Такая система должна быть постоянно развивающейся, как в силу влияния внешних факторов (например, постоянных изменений в законодательстве), так и из-за изменения бизнес-функций хозяйствующих субъектов, поэтому необходимо наличие инструментальных средств адаптации и сопровождения системы: управление структурой и функциями бизнес-процессов; изменение информационного пространства (редактирование баз данных, модификация структуры, полей таблиц, связей, индексов и тому подобное); модификация интерфейсов ввода, просмотра и корректировки информации; изменение организационного и функционального наполнения рабочего места пользователя; генерация произвольных отчетов, сложных хозяйственных операций и форм. При внедрении корпоративного управления большое значение имеет возможность консолидации информации: на уровне хозяйствующих субъектов – для объединения информации филиалов, дочерних компаний, предприятий на уровне отдельных задач; на уровне временных периодов – для выполнения анализа изменения тех или иных показателей за период, превышающий отчетный. Вложение средств в создание системы рассматриваются как долговременные инвестиции, при этом большое значение приобретает уровень и качество обслуживания, а также весь спектр внедряемых услуг: постановка системы управления предприятием; консалтинг; решение вопросов постановки учета и документооборота; обучение персонала заказчика; внедрение в опытную и промышленную эксплуатацию; сопровождение системы на протяжении всего ее жизненного цикла; проведение тематических семинаров как по проблемам методологии и организации учета, так и по вопросам использования [1].

Корпоративная система предназначена обеспечить прозрачность финансового и бухгалтерского учета, единую методологию учета и управления, соответствие бухгалтерского учета международным стандартам, повышение эффективности и оперативности в сфере учета и управления, интеграцию управления всеми бизнес-процессами (снабжение, основная деятельность, сбыт услуг железнодорожного транспорта), стандартизацию программного обеспечения, сопровождаемую отказом от устаревших прикладных систем и сокращением совокупной стоимости владения информационными системами. Для этого в рамках единой многофункциональной системы вокруг подсистемы финансов построены другие подсистемы, отражающие бизнес-процессы экономической службы, управления материально-техническим снабжением отрасли, сбытом услуг железнодорожного транспорта и персоналом.

Эксплуатация корпоративной автоматизированной информационной системы обеспечивает использование методов объектно-ориентированного проектирования бизнес-процессов и уникальной технологии единого информационного и функционального пространства [3]. Этому способствуют принципы построения информационного пространства: разграничение способов хранения и обработки данных с формированием единого информационного пространства и созданием соответствующего программного модуля; интеграция информационного пространства управленческого, финансового и статистического учета.

Функционально-информационное пространство обладает следующими основными свойствами: состав структур и связей информационных сред при использовании единого программного модуля; динамическое изменение во времени (без изменения программного кода) состава баз данных в информационной среде, структур баз данных и их реляций, типов, размерностей, наименований полей; стандартизация по правилам создания и обработки прикладных информационных структур; стандартизация ввода информации по типам; унифицированный экран ввода бухгалтерской информации реализующий: главный принцип двойной записи, автоматическое поддержание баланса проводки; неограниченный уровень параметров, содержащих бухгалтерскую, управленческую, статистическую информацию; ме-

тоды отображения всей финансовой информации, позволяющей сформировать любую бухгалтерскую, управленческую и статистическую отчетность.

Это позволяет совершенствовать концептуальный подход к объектно-ориентированному решению на уровне проектирования бизнес-процессов. Оптимизация бизнес-процессов и выработка корпоративной стратегии требует постановки менеджмента по развитию информационных технологий. Управляемость хозяйствующего субъекта обеспечивается наличием информационной и финансовой прозрачности, правильности принимаемых управленческих решений и включает формирование рациональной организационно-функциональной схемы; организацию управления финансами, постановку бюджетирования; корректное построение бизнес-планов; организацию маркетинга; разработку и ведение учетной политики; системный учет общеэкономических факторов, управление стоимостью, управление персоналом; формирование логистики.

Оценка деятельности хозяйствующих субъектов осуществляется преимущественно по его бухгалтерским и натурально-статистическим показателям. Однако, эти показатели не снижают готовности хозяйствующего субъекта адаптироваться к внешним условиям, оперативно изменять бизнес-стратегию, принимать эффективные решения, реструктурировать производство под изменяющиеся требования рынка. Это связано с рядом аспектов текущей финансово-экономической реальности: бухгалтерский учет не является достаточным средством для принятия решений по финансовому управлению, а финансы, в лучшем случае, на пятьдесят-шестьдесят процентов характеризуют экономическую обстановку.

Так, финансовая система железнодорожного транспорта не учитывает в полной мере технологию разработки стратегических целей; систему мотивации; позиционирование транспортных услуг на рынке; социально-психологическую характеристику персонала железных дорог; способы формирования и пути снижения эксплуатационных расходов; динамику реформирования организационной структуры. Поэтому использование информационной системы способствует совершенствованию организации управления и развитию стратегии, миссии железнодорожного транспорта, классификации продуктов и транспортных услуг, наличию организационной, функциональной, финансовой структуры, бизнес-процессов, финансов, в том числе основного бюджета, инвестиционного бюджета развития, операционных бюджетов, бухгалтерского, управленческого, оперативного учета, экономики, управления затратами, управления логистическими издержками, закупочной, производственной, транспортной, складской логистики, стратегического, бизнес-планирование, оперативного планирования, конъюнктуры рынка, компаньонов рекламы. Такое организационное развитие обеспечивает эффективную технологию принятия управленческих решений.

При принятии стратегических и текущих решений следует учитывать, что текущие решения опираются на мониторинг сбора информации, выработку и реализацию решений, учет, контроль, анализ, регулирование. Стратегические решения формируются на основе стратегического анализа и стратегической программы, включающих анализы проблем внешней сферы, возможностей и угроз рынка; внутренней сферы и управленческое обследование; конкурентов; издержек.

Следовательно, такая информационная система обеспечивает инструментальную поддержку принятия управленческих решений с использованием программно-технического базиса автоматизированной поддержкой управленческих действий: планирования, организации, мотивации, контроля. Например, бизнес-план включает концептуальный раздел, раздел логистики, раздел финансов. Кроме того, бизнес-планами занимаются департаменты планирования, а финансовыми бюджетами – департаменты финансов, независимо друг от друга. Поэтому, эффективно увязать все эти бизнес-процессы можно только с использованием информационной системы.

Успешное развитие хозяйствующего субъекта в условиях внешнего окружения во многом зависит от степени его инвестиционной активности. Стремление не только выжить, но и получить доход, достаточный для обновления и прироста экономического потенциала, заставляет искать направления высокоэффективного вложения собственных денежных средств и привлекать инвесторов для финансирования низкорискованных вариантов капитальных вложений с целью создания и укрепления индивидуальных преимуществ перед прочими кон-

курентами в конкретной сфере транспортного бизнеса с развитием и внедрением информационных технологий. Актуальность поставленных вопросов требует, прежде всего, совершенствование анализа инвестиций в информационные технологии.

С одной стороны инвестиции в информационных технологиях рассматриваются в качестве специфического приема финансового управления и одновременно финансового рычага, посредством которого осуществляется воздействие финансовых отношений на хозяйственный процесс и повышается оперативность принятия решений [2].

В то же время такие инвестиции представляют собой часть актива бухгалтерского баланса, необходимого для накопления капитала путем вложения средств и получения экономических выгод. Кроме того, они представляют сумму собственного капитала и долгосрочных обязательств. Это объясняется природой инвестиционного процесса, в котором операции по вложению капитала в конкретные активы, в данном случае непосредственно в информационные технологии рассматриваются в неразрывной связи с решениями по поиску источников, определению размеров и оптимальной структуры необходимых для проведения капитальных вложений средств финансирования. Следовательно, инвестиции в информационные технологии представляют собой капитал в его вещественной стоимостной форме, используемый в краткосрочной или долгосрочной перспективе с целью получения экономической выгоды и достижения социального эффекта. Получение экономической выгоды или положительного социального эффекта является главным условием в выработке универсальных целей инвестирования в информационные технологии.

Как показывает практика, затраты на реализацию информационных мероприятий порой существенно превышают капиталовложения по созданию новых производств, а результаты инвестирования редко имеют быстрый положительный коммерческий эффект. Все это предопределяет выделение информационных проблем в самостоятельное направление инвестиционной деятельности, среди спектра различных целей долгосрочного инвестирования.

Немаловажной проблемой является чрезмерное многообразие различных концептуальных подходов, характеризующих процесс инвестирования в информационные технологии в реальном секторе отраслевой экономики. Некоторые из них ориентируются на активы, которые в большей степени характеризуют объект вложений. Активы в свою очередь подразделяется на нефинансовые, реальные, физические, материальные и фиксированные. Последователи учетного подхода в формировании понятия инвестиций в информационные технологии предлагают использовать четко ориентированный в отношении объекта вложений термин инвестиции в основной капитал (фонды).

Природа капитала, инвестированного в информационные технологии, предполагает вложение любых видов ресурсов с целью получения определенных экономических выгод в долгосрочной перспективе. Таким образом, упоминание о долгосрочном характере вложений предполагает, что ресурсы вкладываются не в целях получения доходов в краткосрочной перспективе, а предназначены для прямого вложения в инвестиционные информационные проекты реальных хозяйствующих субъектов.

Процесс инвестирования в информационных технологиях предлагается рассматривать как стратегически направленное вложение различных экономических ресурсов, осуществляемое с целью приобретения индивидуальных конкурентных преимуществ и получения в форме финансовых, имущественных, нематериальных и прочих выгод в предстоящих периодах, то есть такое инвестирование представляет собой способ воздействия финансовых отношений на хозяйственный процесс.

Капитальные вложения в информационные технологии необходимо выделять не только как отдельную группу инвестиций, но и как экономическую категорию, характеризующуюся целостной системой денежных отношений на этапах аккумулирования денежных средств, их вложения в инвестиционные активы, эксплуатации активов и возмещения первоначально вложенных средств за счет полученных в результате инвестирования экономических выгод. Процесс трансформации инвестиций в конкретные объекты информационной деятельности обеспечивает превращение вложенных средств в прирост капитальной стоимости, что характеризует конечное преобразование инвестиций и получение новой потребительной стоимости, а также прирост капитальных стоимостей в форме дохода и социального эффекта, то есть реализуется конечная цель инвестиции в информационные технологии.

Воспроизводство физически и морально устаревших информационных технологий, а также капиталовложения в расширение имеющегося производственно-технического потенциала в современных условиях рыночной экономики и структурной перестройки, осуществляется за счет изменения в масштабах деятельности, диверсификации производства, выделения собственной продуктовой дифференциации, снижению затратоемкости продукции, улучшению качества, использованию возможностей, возникающих в ходе реализации государственной политики в сфере экономического регулирования, достижению желаемых показателей экономических выгод.

Таким образом, под совершенствованием инвестиций в информационных – технологиях понимается детально запланированная последовательность инвестиционных мероприятий, как правило, характеризующихся определенным экономическим или социальным результатом, где совокупность данных, сопровождающих решения о проведении информационных мероприятий, раскрывает правовые, организационные, технические, маркетинговые, социально-экономические, финансовые и другие аспекты такого долгосрочного инвестирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Блохина В.Г. Инвестиционный анализ. Ростов н/Д: Феникс, 2004.
2. Виртуальная саморазвивающаяся информационно-познавательная сфера: Препринт № WR/13. Волгоград: Из-во Волгу, 2001.
3. Висков Д.А, Кадушин А.И., Михайлова Н.Б. Эффективность инвестиций в информационные технологии // Железнодорожный транспорт. 2003. № 4.

УМОВА Н.А.

НЕОБХОДИМОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНОЧНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Государственное регулирование экономики в той или его форме существует с момента появления самого государства. Обращаясь к определению необходимости государственного регулирования рыночной инфраструктуры, нужно, в первую очередь, определиться с понятием «рыночная инфраструктура». На сегодняшний день нет единого подхода к определению сущности и состава рыночной инфраструктуры [1,2,3,4]. Между тем, если рассматривать рыночную инфраструктуру как совокупность отраслей, обеспечивающих условия бесперебойного функционирования рыночной экономики, то целесообразно провести следующую классификацию. Состав рыночной инфраструктуры, на наш взгляд, включает пять взаимосвязанных блока, которые можно представить в виде следующего рисунка:

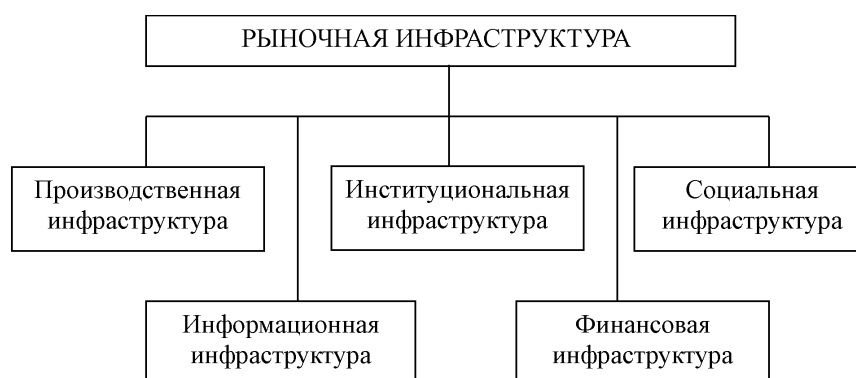


Рис. 1. Состав и структура рыночной инфраструктуры.

Финансовая инфраструктура представлена главным образом кредитно-банковской сферой, которая является наиболее технологически развитой частью рыночной инфраструктуры. Финансовая инфраструктура включает также фондовый рынок, небанковские учреждения, страхование и различные инвестиционные фонды.

Производственная инфраструктура включает автомагистрали, мосты, городские транспортные системы, водоочистительные сооружения, муниципальные системы водоснабжения, аэропорты и т.д.

Институциональная инфраструктура представляет собой законодательном оформлении правовой базы (выполнение договорных обязательств, налоговое законодательство, порядок банкротства предприятий, регулирование и т.д.

Социальная инфраструктура представлена, главным образом, системой кадрового обеспечения предприятий и организаций. Сюда можно включить также и охрану здоровья граждан.

В последние годы в отдельное звено рыночной инфраструктуры выделилась информационная инфраструктура. Это особый блок рыночной инфраструктуры, приоритетной задачей которой является обеспечение доступности и открытости информационных ресурсов.

Как видно из приведенной выше классификации, в состав рыночной инфраструктуры входят капиталоемкие, наукоемкие, трудно окупаемые отрасли. Поскольку на средства частного капитала не могут быть сооружены дороги, дамбы, мосты, каналы и др., на определенной стадии развития капиталистических отношений остро встал вопрос о вмешательстве государства в развитие инфраструктурных отраслей. Таким образом, необходимость государственного регулирования рыночной инфраструктуры исходит из самой сути объектов рыночной инфраструктуры.

Формирование объектов рыночной инфраструктуры в годы реформ часто происходило стихийно, без увязки к реальным потребностям. Именно так можно охарактеризовать инфраструктуру Кабардино-Балкарской Республики. Значительная часть рыночной инфраструктуры существовавшей в дореформенный период нуждается в крупных инвестициях; основные фонды объектов производственной инфраструктуры (электроэнергетика, связь, транспорт, дорожная сеть) устарели физически и морально. Такие объекты рыночной инфраструктуры как рынок ценных бумаг, информационная инфраструктура вообще отсутствуют. Качество подготовки новых кадров за последнее десятилетие резко понизилось; появление множества негосударственных коммерческих образовательных учреждений, не заинтересованных в результатах своей деятельности, ускорило этот процесс. Повышение квалификации персонала сегодня доступно не многим организациям и проводится достаточно редко. В результате для решения этих и других диспропорций в экономике, ключевым ориентиром государственной экономической политики Кабардино-Балкарской республики, наравне со снижением безработицы и экономическим ростом, должно стать создание и развитие объектов рыночной инфраструктуры. Вместе с тем, для эффективного развития предприятий отраслей рыночной инфраструктуры, как нам представляется, необходимо обеспечить государственное участие в структуре собственности этих предприятий.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Васильев Н.М.* К вопросу оценки деятельности производственной инфраструктуры (на примере автомобильного транспорта и дорожного хозяйства) // Проблемы развития производственной инфраструктуры: Тез. докл. первого Всесоюзного семинара. М.: 1981.
2. *Макконнел К.Р., Брю С.Л.* Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2-х т. Т. 2. М.: Республика, 1992.
3. *Носова С.С.* Производственная инфраструктура в системе государственно-монополистического капитализма. М.: Высшая Школа, 1983.
4. *Пезенти А.* Очерки политической экономики капитализма. Т. 2. М.: Прогресс, 1976.

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМ ФОРМИРОВАНИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ
ЗЕРНОВОГО РЫНКА

Действенность мер ценового регулирования зависит от наличия эффективной инфраструктуры продовольственного рынка. Ее развитие сдерживается рядом причин: недостатком финансовых ресурсов, самоустранением государства от структурных преобразований, отсутствием межрегиональной политики формирования интегрированной рыночной инфраструктуры и др.

При этом следует учитывать критерии конкурентоспособности, которая как и конкурентный потенциал, обладает рядом признаков, в частности базовых и обеспечивающих.

К базовым признакам конкурентоспособности относятся наличие у региона развитой системы производительных сил, включающей в себя природные богатства (разведанные, используемые), научный потенциал, уровень применения достижений технического прогресса на предприятиях региона, что создает общий уровень технико-технологического обеспечения хозяйствования в определенном регионе, степень развитости интеллекта жителей определенной территории и др. Обеспечивающие признаки конкурентоспособности региона – это система хозяйствования в нем: эффективность управления экономикой, скорость и простота протекания экономических процессов, в том числе финансовых, товарных и др. К этим же признакам относится весь процесс формирования и осуществления хозяйственного механизма, который включает в себя не только чисто экономические составляющие, но и политическое оформление и социальные характеристики.

К обеспечивающим признакам конкурентоспособности относят и институциональную ее составляющую – наличие разного вида инфраструктур региона, – от производственной до рыночной. Именно полная обеспеченность региона инфраструктурами означает, что потенциальные возможности региона могут превратиться в его реальную конкурентоспособность и затем уже реализоваться в конкурентных преимуществах данного региона перед другими регионами. Институциональная составляющая конкурентоспособности региона необходима для упорядочения взаимоотношений между хозяйствующими субъектами региона и эффективного использования базовых составляющих этой конкурентоспособности.

Базовые и обеспечивающие характеристики конкурентоспособности постоянно взаимодействуют, создавая синергетический эффект осуществления этих характеристик в реальной действительности. Институциональная же характеристика конкурентоспособности региона оформляет названное выше взаимодействие ее базовых и обеспечивающих признаков. Одновременно чрезмерная развитость институциональной составляющей конкурентоспособности региона несет в себе угрозу самодостаточности функционирования, независимости от того, реализуется конкурентоспособность региона или нет. Иначе говоря, институциональная составляющая конкурентоспособности региона представляет собой форму взаимодействия названных выше признаков конкурентоспособности.

Содержание конкурентоспособности, таким образом, представляет собой совокупность базовых и обеспечивающих признаков и оформление их взаимодействия в виде институциональной характеристики. Иначе говоря, конкурентоспособность региона отражает эффективность взаимодействия системы производительных сил определенной территории, хозяйственных отношений и институциональной формы протекания названных процессов, осуществляющихся как синергетический эффект такого взаимодействия.

Инфраструктура продовольственного рынка включает производственную, торговую, банковскую, страховую, транспортную и др. Рассмотрим подходы к формированию и регулированию производственной и торговой инфраструктур, как наиболее экономически и технологически связанных друг с другом. Производственная состоит из предприятий, производящих сельскохозяйственное сырье, продукты переработки и пищевую продукцию. Хаотичное развитие производственной инфраструктуры привело в последние годы к возникновению мини-производств, составляющих основу теневого рынка. Наряду с этим крупные товаро-

производители снизили объемы выпуска продукции и уступили традиционные рынки сбыта мелким производителям.

Для приведения производственной инфраструктуры в состояние устойчивого развития кроме мер ценового и кредитно-финансового регулирования необходимо провести сертификацию и лицензирование производств, выпускающих продукты питания, а также инвентаризацию производственных мощностей по их выпуску и разработать мероприятия, стимулирующие или ограничивающие инвестиционную активность в производстве различных групп продовольствия; отменить конкурсные торги для поставки продовольствия спецпотребителям, закрепив ее за крупными перерабатывающими предприятиями (госагентами) на постоянной основе, прошедшими квалификационный отбор по показателям, утвержденным правительством; способствовать созданию вертикально-интегрированных структур с участием сельскохозяйственных производителей, пищевых и перерабатывающих организаций, крупных оптовых предприятий торговли, банковских страховых структур.

Торговая инфраструктура состоит из оптового и розничного звеньев. Основные задачи государственного регулирования торговли - формирование конкурентной среды, поддержка отечественного производителя, контроль защиты прав и соблюдение интересов потребителей, стимулирование обновления технологии торгового процесса, развитие нормативно-правовой базы, поддержание товаропотоков для обеспечения государственных нужд.

Важной составляющей инфраструктуры продовольственного рынка является общественное питание. Оно претерпело наиболее существенные изменения в ходе реформирования экономики. Серьезным деформациям подверглась система предоставления горячего питания на производственных предприятиях и в учебных заведениях. Заметна тенденция к свертыванию лечебно-профилактического питания для работающих во вредных условиях труда. Обостряется санитарно-эпидемиологическая обстановка на данных предприятиях.

Регулирование деятельности предприятий общественного питания должно происходить как на федеральном, так и на региональном уровнях. Оно предполагает приоритетное развитие общедоступной отечественной сети предприятий общественного питания, включая так называемое «быстрое питание», ориентированное на различные группы потребителей; восстановление и расширение сети социально-ориентированных предприятий, обеспечивающих питанием рабочих, служащих, студентов, школьников, учащихся профтехучилищ, колледжей, детей в дошкольных учреждениях, пациентов лечебных учреждений.

Также следует более активно осуществлять бюджетное финансирование проектов по следующим направлениям:

- использование определенных бюджетных средств на поддержание высокого уровня расходов населения и государственных организаций на приобретение продуктов питания (и соответствующего увеличения совокупного спроса в этом секторе рынка) при соразмерном сокращении части прямых субвенций и субсидий непосредственным потребителям и производителям;
- выделение средств на социальное обустройство села посредством предоставления сельскохозяйственным работникам дополнительных средств напрямую для строительства современного жилья собственными силами по нормам строительства социального жилья в городской местности (это позволит как задействовать дополнительные ресурсы социального развития, так и начать формировать многостороннюю систему стимулов для жизни в сельской местности);
- финансирование развития промышленной и транспортной инфраструктур агропромышленного комплекса, особенно в части сельского и зернового хозяйства, выделяя бюджетные средства непосредственным производителям под строгое целевое использование. Если учесть, что основные потери зерна происходят при вывозке урожая с полей и при его перевалке на обработку, то сами зернопроизводители более рационально построят дороги и перерабатывающие мощности, чем сторонние специализированные организации. Эффект от предотвращения потерь зерна сравним с полуторократным увеличением его производства;
- создание новой системы финансовой инфраструктуры на селе, гарантийную систему которой должны составить договора поручительства сельхозтоваропроизводителей. В

эту систему целесообразно включить кредитные и страховые институты с государственным участием, что не только будет способствовать финансовой самодостаточности сельских товаропроизводителей, но и может существенно диверсифицировать занятость на селе;

- разработка и создание единой общегосударственной информационной системы о ценах по сделкам на сельхозпродукты, продукты питания и товары, предназначенные для сельского хозяйства, с обеспечением бесплатного доступа к ней всех состоящих на налоговом учете сельхозтоваропроизводителей. Это будет весомый вклад государства в непосредственное создание условий для принятия более рациональных управленческих решений на всех уровнях.

Важные шаги по формированию информационной инфраструктуры для села предусмотрены статьей 17 Федерального закона от 29 декабря 2006г. № 264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства» [2], – Система государственного информационного обеспечения в сфере сельского хозяйства.

В этой статье говорится, что, во-первых, создание системы государственного информационного обеспечения в сфере сельского хозяйства и обеспечение ее функционирования осуществляются федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере агропромышленного комплекса и рыболовства, в порядке, установленном Правительством Российской Федерации.

Во-вторых, основой системы государственного информационного обеспечения в сфере сельского хозяйства является информация о состоянии и тенденциях его развития, размещаемая в информационных системах федерального органа исполнительной власти, осуществляющего функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере агропромышленного комплекса и рыболовства, федерального органа исполнительной власти, осуществляющего функции по формированию официальной статистической информации, федерального органа исполнительной власти, осуществляющего функции по контролю и надзору в области таможенного дела, уполномоченных органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления.

В-третьих, в систему государственного информационного обеспечения в сфере сельского хозяйства в обязательном порядке включается следующая информация:

- 1) о реализации федеральных и отраслевых целевых программ;
- 2) о состоянии развития отраслей растениеводства и животноводства;
- 3) о количестве и состоянии сельскохозяйственной техники, поступлении топлива и об энергопотреблении;
- 4) о химизации и мелиорации земель в сельском хозяйстве;
- 5) о мониторинге земель сельскохозяйственного назначения;
- 6) о финансово-экономическом состоянии сельскохозяйственных организаций;
- 7) о фитосанитарном и эпизоотическом состоянии территории Российской Федерации и проводимых мероприятиях по выявлению, ликвидации и предупреждению распространения болезней животных и растений, возбудителей заразных болезней животных, вредителей растений;
- 8) о численности и штате работников сельскохозяйственных организаций;
- 9) о состоянии пищевой и перерабатывающей промышленности;
- 10) о состоянии ресурсов охотничьих угодий и об их использовании;
- 11) о результатах проведения на рынках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия мониторинга цен на основные продовольственные товары и материально-технические ресурсы, приобретаемые сельскохозяйственными организациями.

Регламент предоставления информации устанавливается федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере агропромышленного комплекса и рыболовства.

В-четвертых, к информации, подлежащей обязательному размещению и обновлению не реже чем один раз в квартал на официальном сайте федерального органа исполнительной власти, осуществляющего функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере агропромышленного комплекса и рыболовства, в сети

«Интернет» и на официальных сайтах уполномоченных органов государственной власти субъектов Российской Федерации в сети «Интернет», относится информация:

- 1) о решениях, принятых федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере агропромышленного комплекса и рыболовства;
- 2) об издании федеральными органами исполнительной власти, органами государственной власти субъектов Российской Федерации нормативных правовых актов, устанавливающих порядок осуществления государственной поддержки развития сельского хозяйства;
- 3) об уровне таможенных пошлин, объеме тарифных квот и их применении, объеме импорта и экспорта основных видов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия;
- 4) о прогнозных и фактических показателях производства основных видов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в целом в Российской Федерации и в субъектах Российской Федерации (ежемесячные отчеты о посевах сельскохозяйственных культур, об их уборке, о поголовье скота, об объеме производства молока и другой сельскохозяйственной продукции);
- 5) о средней цене на реализованные сельскохозяйственными товаропроизводителями сельскохозяйственную продукцию, сырье и продовольствие, на приобретенную ими промышленную продукцию и о цене на отдельные продовольственные товары;
- 6) об обобщении результатов Всероссийской сельскохозяйственной переписи на региональном уровне;
- 7) о состоянии федерального интервенционного фонда сельскохозяйственной продукции на конец года (ежегодно) и по результатам проведения государственных закупочных интервенций, товарных интервенций;
- 8) об объеме запасов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на конец года (ежегодно) в целом по Российской Федерации;
- 9) о проведении тендеров на поставки сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд;
- 10) об иной установленной федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере агропромышленного комплекса и рыболовства, информации.

В-пятых, указанная в части 4 рассматриваемой статьи информация предоставляется бесплатно. Всем заинтересованным лицам гарантируются равные условия доступа к ней.

Важной является и так называемая социальная структура на селе. Примечательно, что на селе практически нет среднего класса (это в современном мире основная масса управленцев, вырабатывающих и принимающих большинство управленческих решений) [1]. По данным института социологии РАН основная часть российского среднего класса, составляющая более его половины, занята в госсекторе, что само по себе очень специфично. Немногим более 20% занято в электроэнергетике, на транспорте и в строительстве, около шестнадцати процентов – в образовании, в армии и правоохранительных органах - около тринадцати процентов, около одиннадцати процентов в торговле. А вот в сельском хозяйстве всего только 1%. С учетом доли занятых в сельском хозяйстве, налицо явное смещение в стороны более низких доходных и социальных групп населения.

Для завершения институциональных преобразований в аграрном секторе России необходимо осуществление следующих мер:

- приведение организационно-правовых форм сельскохозяйственных предприятий в соответствие с гражданским законодательством Российской Федерации, создание условий для концентрации сельскохозяйственных земель и капитала у наиболее эффективных пользователей, развитие законодательства по холдингам в аграрном секторе;
- решение проблемы финансирования сельской социальной инфраструктуры и освобождение сельскохозяйственных предприятий от такого рода затрат;
- обеспечение прав собственников земельных участков и долей, развитие прав аренды и залога сельскохозяйственной земли, принятие законодательства, регулирующего эффективный земельный оборот;

- государственная поддержка развития информационной системы в АПК, позволяющей эффективно собирать, обрабатывать и распространять данные о состоянии сектора, агропродовольственных рынков, положении сельского населения и т.д.;
- разработка нормативно-правовых документов, определяющих особенности банкротства сельскохозяйственных предприятий и ферм, передачи их сельскохозяйственных угодий и других ресурсов более эффективным пользователям;
- формирование единой аграрной политики по отношению ко всем производителям сельхозпродукции; поддержка сельскохозяйственных производителей на основе формирования государственных программ, ориентированных не на отдельные организационно-правовые формы, а на производителей определенных размеров, специализации или территориального размещения;
- разработка федеральных и региональных программ развития сельской местности, нацеленных на формирование альтернативной занятости; введение упрощенных процедур регистрации малого предпринимательства и получения мелкого кредита;
- государственная поддержка кооперации семейных хозяйств в области сбыта, снабжения, переработки и т.п.

Таким образом, действенная политика в области формирования перспективной инфраструктуры зернового рынка представляет собой наиболее эффективное приоритетное направление регулирования зернового рынка в условиях усиления региональной составляющей экономической политики государства.

На этом основании становится возможным решение экономических и организационно-управленческих проблем зернопроизводящих и зерноперерабатывающих предприятий Юга России, что положительным образом скажется на формировании прогрессивных тенденций развития российского агропромышленного комплекса.

Благодаря повышению эффективности функционирования зернового рынка, сложатся условия для укрепления зерновой независимости и продовольственной безопасности страны и ее регионов. Соответственно, начнут формироваться основы устойчивости и социально-экономической сбалансированности региональной экономики в современных российских условиях.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Тамуев А.А.* Функциональная стратегия развития АПК региона. Ростов н/Д: Ростиздат, 2006.
2. Федеральный Закон от 29.12.2006 № 264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства».

ФЕДОРОВ Н.Ю., ШЕРЕНЦ Х.Х.

ИННОВАЦИОННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В МАШИНОСТРОЕНИЕ: ТЕНДЕНЦИИ РОСТА

После длительного кризиса в российской промышленности можно наблюдать относительно устойчивый рост объемов производства. В машиностроении в 2004–2005 гг. объём продукции составил 72–80% относительно среднегодового объема производства 1975–1980 гг. (в сопоставимых ценах), несколько превышая этот показатель по промышленности в целом (73–78%), но все же отставая от энергетической (85–86%), топливных (90–97%) и металлургических (84–89%) отраслей.

Одновременно в машиностроении (вкуче с металлообработкой), как и во всей промышленности, растет износ основных фондов. Тенденция старения основных фондов стала доминирующей. Нормальный уровень износа, характерный для 1970 г. (около 25%), ещё до начала реформ сменился его значительным превышением в 1980–1990 гг.: в машиностроении он повысился

до 47,5% в 1990 г. Общеэкономический кризис привел к гигантским темпам его роста, ставшим результатом проблем, накопившихся в предшествующее десятилетие и усугубившийся практическим прекращением инвестиций. В той мере, в какой после 1998 г. стали возрастать объемы производства, устойчиво рос и физический износ, который достиг 55% (2002) и был приостановлен только в 2003 г., как и по всей промышленности. В эти годы он был в машиностроении немногим больше, чем по промышленности в целом, лишь несколько меньшим, чем наибольший износ в электроэнергетике (56–58%) и значительно большим – на 10–16 п.п., чем в пищевой, лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной отраслях.

Старение основных фондов непосредственно зависит от того, в какой степени они обновляются. Обновление основных фондов машиностроения в сопоставимых ценах составляло в 1990 г. 6,6% против 10,1% в 1975 г. Будучи в 70-х гг. наиболее значительным (11–13%) и достигая более высокого уровня по сравнению с промышленностью в целом (9–11%) и отдельными наиболее развитыми в этом отношении отраслями (топливные и металлургические – 9,5–13%), фонды машиностроения в 1990-х гг. обновлялись в значительно меньшей степени (на 0,5–2,4%), чем фонды других отраслей (на 1–6 п.п. больше, чем в машиностроении). Этот показатель снижался вплоть до 1998 г., когда он опустился до одного из самых низких уровней в промышленности – 0,4%. Затем он начал повышаться, но заметно меньшими (на 2–3%) темпами по сравнению с другими отраслями и достиг лишь 1% в 2004 г.

Находясь в 1970–1985 гг. в центре экономической политики, машиностроение инвестировалось в наиболее значительных объемах. Его доля от инвестиций в промышленность составляла 20–25%. Но с началом реформ относительный и абсолютный объем инвестиций резко снизился. И если в дальнейшем доля инвестиций, например, в топливную промышленность продолжала возрастать либо оставалась более или менее стабильной, то доля инвестиций в машиностроение почти безостановочно снижалась, достигнув своей минимальной величины в 2004 г. (2,8%).

Надо отметить, что и темпы роста инвестиций в машиностроение (относительно предыдущего года) длительное время (с 1970 по 1990 гг.) превышали эти темпы в промышленности. Однако, с началом реформ объемы инвестиций снижались значительно быстрее. Так, в 1995 г. снижение было на 10–20 п.п. больше, чем в большинстве отраслей и в целом по промышленности; рост в 1999 г., хотя и превышал рост в других отраслях, в 2000 г. сменился новым заметным снижением (94,5% к предыдущему году). В столь значительном объеме, как в машиностроении, оно было отнюдь не характерно ни для экономики, где прирост составил 17,4%, ни для промышленности (прирост – 18,1%), ни для отдельных промышленных отраслей (прирост – 8–15%). Только с 2001 г. темпы роста инвестиций в машиностроении стали более значительными – 12–14% в 2002–2003 гг., хотя и неустойчивыми (в 2004 г. рост инвестиций составил лишь 1,3% к 2003 г.).

Финансовый кризис 1998 г. оказал разнонаправленное влияние на основные факторы спада инвестиций. С одной стороны, в российской экономике сильно повысились темпы инфляции, в том числе в инвестиционной сфере: за 1999 г. цены здесь возросли на 46% по сравнению с 5% в 1997 г. и 12% в 1998 г. С другой стороны, перестало существовать основное альтернативное направление вложения средств – государственные ценные бумаги – и появился мотив инвестирования – расширение производства и доходов от него за счет капитальных вложений и значительного увеличения финансовых ресурсов у предприятий (хотя далеко не у всех). Вместе с тем, после начавшегося в октябре 1998 г. подъема производства понадобился почти год, чтобы у большинства предприятий накопились необходимые для инвестирования финансовые средства, рост производства потребовал капитальных вложений, и начал увеличиваться общий объем инвестиций.

Машиностроение в инвестиционном обеспечении экономического роста 1999–2001 г. играло весьма активную роль, чем объясняются высокие темпы развития отрасли. Так, возросший в 2000 г. инвестиционный спрос нефтедобывающей промышленности был обеспечен в основном отечественным машиностроением. Однако, в целом динамика инвестиций в машиностроение имела неустойчивый характер. После роста в 1999 г. на 14,6% они сократились в 2000–2001 гг. на 4–5%. В значительной степени эта особенность инвестирования машиностроения объясняется незначительным (менее 5% за 1991–1999 гг.) сокращением производственных мощностей отрасли за счет воспроизводственных факторов. Наличие

значительного парка универсального оборудования обусловило адаптацию машиностроения к новым условиям хозяйствования в основном за счет изменения номенклатуры выпускаемой продукции, в частности перевода производств инвестиционного оборудования на выпуск несложной продукции ремонтного и бытового назначения. Инвестиционный подъем 1999–2001 гг. происходил преимущественно за счет малокапиталоемких видов воспроизводства основных фондов, прежде всего, технического перевооружения и модернизации оборудования, позволяющего получить быстрый эффект инвестирования. Соответственно, доля машин и оборудования в инвестициях возросла с 30,2% в 1998 г. до 36,4% в 1999 г., 35,7% в 2000 г. и затем 37,7% в 2004 г. Но при этом широкое распространение получили инвестиции в машины и оборудование, уже бывшие в употреблении. Для инвестиций этого периода характерно низкое инновационное наполнение, и обновлялась в основном продукция, а не основные фонды.

Следуя М. Портеру, можно выделить четыре стадии конкурентного развития страны [5, 4]: стадия развития на основе факторов производства, затем инвестиционного и далее – инновационного развития и, наконец, – стадия развития на основе благосостояния. Направление развития на основе инвестиций характеризуется вложением капитала не в повышение конкурентоспособности отдельных отраслей, а в их простое воспроизводство. В российской экономике в настоящее время объем инвестиций нельзя признать достаточным даже для простого воспроизводства. Приоритет же должен быть отдан развитию экономики не на основе факторов производства и инвестиций, а развитию на основе активизации инновационной деятельности в области базовых наукоемких отраслей народного хозяйства и, прежде всего, – машиностроения. Факторы производства и инвестиции с этой точки зрения становятся средствами научно обоснованной инновационной деятельности, а не её целью.

В 1992–1994 гг. уровень инновационной активности промышленных предприятий, т. е. доля предприятий, ведущих инновационную деятельность, по инерции оставался еще относительно высоким – от 16 до 20% (относительно всех промышленных предприятий). Но уже в 1995–1999 гг. не более, чем 5–6% предприятий осуществляли технологические инновации [1, с. 13]. В период с 1996 по 1998 гг. инновационная активность в промышленности снизилась на 6–14% относительно 1995 г., и только в 1999 г. можно наблюдать некоторый рост числа предприятий, занятых инновационной деятельностью. Более высокий уровень инновационной активности свойственен в эти годы предприятиям машиностроения. Число инновационно активных предприятий в кризисный период в этой отрасли также сократилось, но в значительно меньшей степени – в пределах 8,8% (1998 г.), и к 1999 г. это число уже превысило 1995 г. на 23%. Аналогичные тенденции свойственны и предприятиям других видов экономической деятельности. В большинстве производств тенденции изменения числа инновационно активных предприятий близки к тенденциям, сложившимся в производстве машин и оборудования, приборов и транспортных средств: снижение в 1996–1998 гг. по промышленности составило около 3–10%, сменившись в 1999 г. ростом на 17%.

Анализ динамики инновационной активности за рассматриваемый период позволяет сделать вывод, что машиностроительное производство определяет рост инновационно активных предприятий для промышленности в целом: наиболее значительное абсолютное число предприятий, реализующих инновации, обеспечивает и общую тенденцию этого роста. Аналогично, по предприятиям горнодобывающей промышленности после снижения числа инновационно активных предприятий в 1996–1998 гг. почти в два раза последовал его рост в 1999 г. на 50% (относительно 1995 г.). На предприятиях пищевого, целлюлозно-бумажного, коксохимического и ряда других производств первоначальное падение (1996–1998) доли инновационно активных предприятий на 10–40% сопровождалось последующим ростом их числа, достигающим в ряде случаев 40–50%. В последующий же период 2000–2002 гг. тенденция роста доли инновационно активных предприятий сохранялась в машиностроительных производствах, подобно тому, как это происходило и на большинстве других производств. Рост этого показателя составил более 70% по машиностроению и несколько меньше по всем видам производств – около 60%.

В последующих 2000-х гг. сложилось такое же положение: инновационные процессы в промышленности определяются преимущественно машиностроением и наряду с ним - химической и пищевой промышленностью. Эти три отрасли охватывают 70% всех инновационных предприятий и, как правило, отличаются наиболее высоким уровнем инновационной активности, вдвое и более превосходящим средний по промышленности. В этот период на-

блюдается некоторый рост числа инновационно активных предприятий, однако, далеко не на всех видах производств. В машино-строении же число этих организаций растет наиболее значительно, особенно в производствах электронного, оптического, электрооборудования и транспортных средств и оборудования. Однако, при этом в производстве машин и оборудования наблюдается снижение числа инновационно активных предприятий. Тем не менее, рост инновационной активности именно в машиностроительных производствах, наблюдаемый и по абсолютной, и по относительной (к 2002 г.) величинам, является определяющим для того же роста промышленных предприятий. Доля инновационно активных предприятий среди машиностроительных видов экономической деятельности, оставалась стабильной, достигая 12,6–14,2% в производстве машин и оборудования, 20–27% в производствах электронного, оптического, транспортного и электрооборудования. Среднегодовой прирост числа таких предприятий в 2003–2005 гг. относительно 2002 г. составил 9,2% в производстве электронного, оптического и электрооборудования и 11,3% в производстве транспортных средств и оборудования. При этом число инновационных предприятий, занятых производством машин и оборудования, ежегодно снижалось в среднем на 5% в год.

Эти относительные величины прироста были более значительными, чем по всем видам промышленных производств, уступая лишь производствам кокса, нефтепродуктов и химическому. В остальных видах промышленно-экономической деятельности в большинстве случаев доля инновационно активных предприятий составляет около 4–7% и не превышает 14–17%. Машиностроительные производства, таким образом, так же и по своему относительному числу сохраняют свое определяющее положение в повышении уровня развития инновационного потенциала промышленности. В этой отрасли намечаются более или менее значительные тенденции роста инноваций, темпы и объемы которого заметно превышают другие виды промышленных производств.

Все же, несмотря на этот рост, достигнутые результаты инновационной деятельности в российской промышленности по сравнению с другими развитыми странами невелики. В России уровень инновационной активности промышленных предприятий существенно ниже, чем в среднем по странам Европейского Союза, составляющий 47%. Даже в отраслях, характеризующихся наивысшим уровнем инновационной активности в России, инновационную деятельность ведут не более одной пятой предприятий. Жизненный цикл продукции составляет в среднем по промышленности 12,3 года, а в ряде отраслей достигает почти 15 лет. Низкая заинтересованность в научно-технических новшествах свойственна предприятиям и сырьевых, и обрабатывающих отраслей.

В целом остающийся низким уровень инновационной активности подтверждается долей инновационной продукции в общем объеме продаж инновационно активных предприятий. На протяжении 90-х гг. эта величина по промышленности в целом не превышала 20%-ной отметки, а с 1999 г. держится на уровне примерно 10% [6, 7, 8, 2, 1]. В машиностроении же в 2003–2005 гг. доля инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции более значительна, чем на других производствах. На производстве транспортных средств и оборудования она изменяется довольно-таки устойчиво – примерно на 8%. На других машиностроительных производствах она незначительно снижается (на 0,5–0,7%).

Вместе с тем, она и здесь остается небольшой. При этом различные виды машиностроительных производств различаются между собой по объему инновационной продукции. В производстве машин и оборудования эта доля стабильно составляет 6–7%, несколько превышая общепромышленную величину (4,7–5,4%) и являясь близкой к обрабатывающим производствам в целом (5–7%) и химическому производству (5,2–7,7%). Производство инновационной продукции в электронном, оптическом и электрооборудовании, также оставаясь более или менее стабильным, является несколько большим (8,7–9,6%), чем эта продукция в производстве машин. Еще более значительна растущая величина инновационной продукции в производстве транспортных средств и оборудования – от 12% (2003) до 20% (2005), она является самой большой среди всех видов промышленной экономической деятельности.

В машиностроительных производствах весьма значительна и доля совершенно новой (вновь внедренной) отгруженной продукции, т.е. продукции максимального уровня новизны. Если по всей промышленности эта доля составляет около 60%, то примерно такой же она является в производстве электронного, оптического и электрооборудования, значительно превышая при этом долю усовершенствованной продукции (соответственно, 33–44% и

21–33%). Велика доля такой продукции и в производстве транспортных средств и оборудования (61–82%). В производстве машин и оборудования она значительно меньше (44–52%), отставая от всех видов деятельности в целом. Машиностроительные производства уступают по данному показателю добыче топливно-энергетических полезных ископаемых, производству пищевых продуктов и некоторым другим. Общепромышленные инвестиции устойчиво составляют значительно большую абсолютную величину, чем инновационные инвестиции. Точно так же и инвестиции в машиностроение и металлообработку составляют большую величину, чем инновационные инвестиции в этой отрасли.

Однако, следует подчеркнуть, что рост инвестиций в промышленность происходит медленнее, чем рост инновационных инвестиций. В 1996–1997 гг. темпы роста инновационных инвестиций отставали от темпов роста инвестиций в промышленность, но не столь значительно: индекс роста инвестиций (к 1995 г.) в промышленность составил 1,4–1,6, а инвестиций в инновации – 1,2–1,3. Но индекс инновационных инвестиций уже в 1998 г., составив 1,9 (относительно 1995 г.), заметно превысил индекс промышленных инвестиций, составивший 1,5. В последующие же годы темпы роста инновационных инвестиций в промышленность стали устойчиво больше, чем общепромышленных инвестиций, примерно в полтора раза. Так, в 2004–2005 гг. индекс первых составил около 17, индекс вторых – около 10.

Таким образом, темпы роста инновационных инвестиций можно считать довольно-таки высокими. При этом, однако, решающую роль играет тот факт, что относительно инвестиций в промышленность величина инновационных инвестиций остается незначительной: за рассматриваемый период первые превышают последние в 7,6–13 раз. Поэтому, несмотря на рост инновационных инвестиций, они не превращаются в решающий фактор развития промышленности. Вместе с тем, такое различие имеет устойчивую тенденцию к снижению: если в 1995–1997 гг. оно составляло 10–13 раз, то в 2004–2005 гг. – 8 раз. Сравнительно высокие темпы роста инновационных инвестиций ведут к повышению их доли в промышленных инвестициях, что свидетельствует хотя и о медленном, но все же растущем обновлении промышленного производства.

Темпы роста инновационных инвестиций в машиностроительную отрасль и в различные виды машиностроительных производств в ряде случаев также значительно выше, чем темпы роста промышленных инвестиций (относительно 1995 г.). Инновационные инвестиции значительно увеличиваются по абсолютной величине и по темпам ежегодного прироста в производстве машин, оборудования, приборов и транспортных средств, где индекс роста в 2000-х гг. составляет от 21 до 32. В отличие от него, индекс роста общих инвестиций в те же производства колеблется от 9 до 14.

Инновационные инвестиции в производство электронного, оптического и электрооборудования, являясь значительно, в 2–3 раза, меньшими по абсолютной величине, чем все инвестиции в этот вид промышленно-экономической деятельности, имеют значительно более высокие (в 3–4 раза), темпы роста. Вместе с тем, наблюдаемый рост является неустойчивым, и по имеющимся данным на 2003 г. и 2004 г. он становится отрицательным (соответственно, 32 и 25,3), несмотря на сравнительно большое число инновационно активных предприятий (организаций) в этом виде экономической деятельности. Таким образом, в машиностроении, с одной стороны, накоплен и продолжает расти значительный инновационный потенциал, а с другой, – необходима глубокая модернизация и структурная перестройка всего производства. По сравнению с другими видами производств оно является одним из наиболее инновационно развитых, сохраняя за собой ведущие места по большинству показателей инновационной активности.

При этом инновационные инвестиции в машиностроительные производства по своей абсолютной величине являются весьма небольшими. Такой объем не в состоянии обеспечить широкомасштабный инновационный прорыв и в самом машиностроении, и в других отраслях. Эта величина явно несоизмерима с реальными потребностями в технологическом обновлении производства и расширении спектра принципиально новой отечественной продукции. Это – с одной стороны. С другой стороны, инновационные инвестиции растут значительно более высокими темпами, чем общие инвестиции. Это дает основание видеть растущую роль инноваций в сокращении износа основных фондов и усилении тенденций модернизации.

Дальнейший рост производства будет сопровождаться расширением инвестиционной деятельности. Главная задача государственной инвестиционной политики должна состоять в обеспечении высокого качества инвестиций, в стимулировании развития тех направлений,

которые способствуют развитию инновационной деятельности и повышению технического уровня основных фондов, улучшению их структуры. Однако, расширение инновационного инвестирования сдерживается тем, что резервы роста производства за счет неиспользуемых мощностей остаются значительными, хотя существенная их часть не обеспечивает удовлетворительного качества продукции из-за своего износа, ресурсозатратных технологий и т.п. Но более высокие темпы роста инвестиций в инновации становятся все более значительным фактором переоснащения производства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гохберг Л.М., Кузнецова И.А. Анализ и перспективы статистического исследования инновационной деятельности в экономике России // Вопросы статистики. 2004. № 9.
2. Индикаторы инновационной деятельности: 2006: Стат. сб. М.: Министерство образования и науки Российской Федерации; Федеральная служба государственной статистики; Государственный университет – Высшая школа экономики, 2006.
3. Индикаторы инновационной деятельности: Стат. сб. М.: Министерство промышленности, науки и технологий Российской Федерации; Государственный университет – Высшая школа экономики, 2004.
4. Портер М. Конкурентная стратегия. М.: Альпина, 2004.
5. Портер М. Конкуренция. М.: Вильямс, 2003.
6. Российский статистический ежегодник. 2003: Стат. сб. М.: Государственный комитет по статистике РФ, 2004.
7. Российский статистический ежегодник. 2005: Стат. сб. М.: Федеральная служба государственной статистики, 2006.
8. Российский статистический ежегодник. 2006: Стат. сб. М.: Федеральная служба государственной статистики, 2007.

ФИЛЬЧАКОВА Н.Ю.

ПРОБЛЕМА ИСПОЛНЕНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА О ПРОТИВОДЕЙСТВИИ ЛЕГАЛИЗАЦИИ ДОХОДОВ, ПОЛУЧЕННЫХ ПРЕСТУПНЫМ ПУТЕМ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

В условиях глобализации, революционного развития информационных и коммуникационных технологий, интенсификации денежных потоков при наличии существенного спроса на обслуживание операций со средствами теневого сектора, а также со средствами криминального происхождения неизбежно растет уязвимость банковской системы перед попытками ее использования в целях легализации преступных доходов и финансирования терроризма.

Разработка и совершенствование программ противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма требует от кредитных организаций значительных затрат, особенно в части мер по повышению эффективности контроля за операциями клиентов. «Многим это стоит дополнительных средств и времени на личные визиты, а начинающим предпринимателям порой даже невозможно открыть счет, что не только негативно для бизнеса в России, но и ущемляет права», – утверждает бывший сотрудник ЦБ РФ и Минфина РФ А. Черепанов [7]. На этот счет есть и противоположная точка зрения, мнение одного из банкиров: «Клиентские менеджеры стонут, но лучше потерять часть бизнеса, чем весь» [7].

Однако, рассматривать такие мероприятия как исключительно затратные было бы ошибочно. В ходе их реализации совершенствуются механизмы управления отношений с клиентами, повышается качество и полнота информации, позволяющей оценить степень риска того или иного клиента либо его операций. Показателем этого является работа ряда крупнейших зарубежных банков, экономический эффект данной работы позволяет покрыть расходы за счет сокращения возможных финансовых потерь, обусловленных формирующимся негатив-

ным общественным мнением в отношении кредитной организации, недобросовестной или мошеннической деятельностью клиента, а также возможностью потери лицензии на осуществление банковской деятельности.

Проблема противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, на сегодняшний день заслуживает особого внимания. Это продиктовано динамикой преступности в данной сфере, а также размерами причиняемого вреда (табл. 1) [6]. Специалисты подсчитали, что в России отмыывание доходов, полученных преступным путем, по прибыльности обошло незаконный оборот наркотиков и обеспечивает норму прибыли 200–500% [4, с. 4]. Однако в настоящее время, существующее законодательство в данной сфере влечет за собой ряд препятствий на пути его исполнения, это в первую очередь связано с несовершенством правовых норм и механизмов, противоречивость которых рассмотрена ниже.

Таблица 1

Легализация (отмыывание) денежных средств или иного имущества, приобретенных лицом в результате совершения им преступления ст. 174-1 УК РФ.

	Выявлено преступлений		Размер причиненного материального ущерба (тыс. руб.)	Наложено арест на имущество, изъято предметов имеющих отношение к преступной деятельности на сумму в тыс. рублях
	Январь-апрель 2007	Темпы прироста к аналогичному периоду 2006 г.		
По России	3567	1,8	114861	203919
По ЮФО	540	7,6	16533	30307

В связи с тем, что в Российской Федерации система противодействия легализации (отмыывания) преступных доходов начала развиваться недавно, содержащиеся в ней пробелы и нестыковки позволяют отмыывать денежные средства, не прибегая к таким более сложноструктурированным финансовым схемам, имеющим место на Западе. В результате чего виды нелегальных финансовых схем, используемые в российском финансовом секторе, не отличаются особым разнообразием. Однако в последнее время все чаще стали фиксироваться новые способы легализации (обналичивание), это становится результатом возросшей активностью проведения мер в области противодействия легализации доходов, полученных преступным путем со стороны банковской системы и ЦБ РФ [9].

Одной из основных проблем, встающих на пути банков при исполнении законодательства об отмыывании нелегальных доходов, является проблема определения операций, которые можно определить как фиктивные, где заявленная цель не соответствует действительности. Наиболее известным видом таких операций становится, так называемое «обналичивание», а также переводы денежных средств на счета иностранных компаний, зарегистрированных, как правило, в оффшорных зонах. В качестве назначения платежей указываются такие цели, которые, в основном, не предполагают оформление паспорта сделки и возможность применения механизма таможенно-банковского контроля.

Определить действительную цель на стадии выявления фиктивной операции практически невозможно. Существуют и такие ситуации, когда в одном платеже одновременно могут присутствовать денежные средства, связанные с уклонением от уплаты налогов, таможенных пошлин, коррупцией, а также с легализацией преступных доходов. Обязательно в подобных операциях участвуют фирмы-однодневки. При этом организаторы схем переводят именно на эти фирмы основную массу налоговых обязательств, которые не исполняются и умирают вместе с самими фирмами. Следовательно, здесь можно говорить о колоссальных нерегистрируемых оборотах денежных средств, при значительных потерях финансово-кредитной системы всех уровней. Согласно выступлению Председателя Банка России С.М.Игнатьева: «...объем фиктивных операций по обналичиванию составляет примерно от 50 до 80 миллиардов рублей в месяц. Объем фиктивных операций по переводу средств нерезидентам составляет от 3 до 4 миллиардов долларов в месяц. Всего такие фиктивные операции составляют примерно от 1,5 до 2 триллионов рублей в год. При этом потери консолидированного бюджета, включая государственные внебюджетные фонды, составляют от 500 до 800 миллиардов рублей в год» [8].

Сталкиваясь с огромным количеством схем легализации преступных доходов, банки тратят значительную часть средств на их выявление, как следствие этого в настоящее время Феде-

ральная служба по финансовому мониторингу вынуждена пропускать через себя значительное количество - до 2 миллионов в год - сообщений об операциях, которые в большинстве своем не являются криминальными [6]. Банки отсылают данную информацию зачастую из соображений перестраховки. В данном контексте целесообразно отметить опыт Европы, где принята более мягкая система противодействия «отмыванию», и, как следствие, количество подобных сообщений исчисляется тысячами. Такая огромная разница сильно бьет, в первую очередь, по имиджу самих российских банков. По словам Г.Тосуняна, главы Ассоциации российских банков (АРБ): «На Западе складывается впечатление, будто бы российская кредитная система нацелена чуть ли не исключительно на «отмывание». И в глазах многих иностранных банков Россия по-прежнему – и совершенно несправедливо – остаётся «страной, где банки только и делают, что «отмывают» деньги. А меры, которые предпринимают со своей стороны западные партнеры для подстраховки рисков, нешуточные: крупные зарубежные банки США и Германии начали закрывать корреспондентские счета российских банков. Причем, как уверен президент АРБ, негативная информация часто зиждется просто на слухах» (цит. по: [1]).

Целесообразно внести изменения в законодательство о противодействии легализации преступных доходов, а в частности конкретизировать круг нарушений ФЗ 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризму», которые являются основаниями для отзыва лицензии у банков, усовершенствовать признаки операций, подлежащих обязательному контролю. В мировой практике существует метод передачи информации о подозрительных операциях, перечень которых определяется на основании методических указаний уполномоченного органа – Федеральной службы по финансовому мониторингу.

Законодательная система страны также не адаптирована для борьбы с легализацией преступных доходов в рамках работы с клиентами. У банков отсутствуют эффективные инструменты борьбы с организаторами преступных схем.

Действующее гражданское законодательство, защищающее клиентов, обязывает банки заключать договора банковского обслуживания, проводить операции по поручениям клиентов, не препятствовать ведению хозяйственной деятельности. В свою очередь клиент имеет право не указывать источник денежных средств и цели проведения операции. Таким образом, прикрываясь действующим законодательством, проводятся сомнительные операции, маскирующиеся как законные.

Так по существующему законодательству, в частности согласно Закону «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» банки вправе отказаться от заключения договора банковского счета в случае, если по месту нахождения юридического лица отсутствует постоянно действующий орган управления либо лицо, которое вправе действовать от имени вышеназванного субъекта по доверенности.

Глава Федеральной службы по финансовому мониторингу В.Зубков предложил блокировать подозрительные банковские счета на месяц-полтора, причем при малейшем сомнении в законности проводимых операций. Согласно действующим нормам, банк, заподозривший, что его клиент «отмывает» деньги должен заморозить счет и в течение суток сообщить в Росфинмониторинг. Однако сейчас наблюдается огромный вал соответствующей информации в правоохранительные органы и Федеральную службу по финансовому мониторингу, что приводит к задержке принятия адекватного решения. Увеличение же срока рассмотрения сообщений позволит решить эту проблему. Но с другой стороны это приведет к ряду негативных явлений в банковской сфере, основными из которых являются финансовые потери кредитных организаций. По словам В.Зубкова подобные меры позволят стабилизировать обстановку, т.к. они успешно действуют в ряде европейских стран. Так обновленная Варшавская конвенция Совета Европы, направленная на борьбу с «отмыванием» преступных доходов, разрешает не только заморозку подозрительных счетов, но и конфискацию всех незаконно полученных средств [5].

Таким образом, отсутствие четких формулировок оснований отказа в открытии счетов в Законе «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» перекладывает риски судебных разбирательств на коммерческие банки, что, в свою очередь, может отразиться на их репутации.

Еще одной из наиболее острых проблем в рамках соблюдения Федерального закона 115-ФЗ «О противодействии легализации...» является проблема идентификации клиентов и выгодоприобретателей. В настоящее время органы банковского надзора во всем мире вполне адекватно оценивают значение того, что банки располагают такими системами контроля, которые позволяют им иметь практически полный объем информации об их клиентах. В обратном случае банк в большой степени подвержен рискам, которые могут привести к значительному ухудшению его положения на рынке финансовых услуг. Особое значение процедуры идентификации клиентов приобрели при осуществлении мер по противодействию легализации доходов, полученных преступным путем.

Международная Группа разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег (ФАТФ) приняла 40 рекомендаций, требования которых в отношении банков и надзорных органов сводятся к тому, чтобы при помощи программ внутреннего контроля банки документально фиксировали всю информацию о клиентах и об операциях, которые они проводят.

При этом под понятием «клиент» следует рассматривать как непосредственно клиента банка, т. е. лицо, напрямую участвующее в правоотношениях с банком в рамках заключенной сделки, так и профессионального посредника сделки, а также любое лицо, связанное с операцией, которая может повлечь риски для банка. В этой связи логичной представляется позиция, при которой «банк проводит документально оформленную и обеспеченную правовой санкцией политику идентификации клиентов и действующих от их имени лиц» [2, с. 20].

Учитывая, что процедура идентификации проходит в рамках реализации программ системы внутреннего контроля, то банкам необходимо получать такой объем информации, который позволил бы идентифицировать клиента и лицо, в чьих интересах он действует, и оценить в полном объеме характер планируемых взаимоотношений с банком [10].

Существенна проблема конфиденциальности, указанная в статье 4 Федерального закона 115-ФЗ «О противодействии легализации...», которая вводит запрет на информирование клиентов и иных лиц о принимаемых мерах противодействия.

В то же время в статье 7 указанного Федерального закона от банков требуется предпринимать обоснованные и доступные в сложившихся обстоятельствах меры по установлению и идентификации выгодоприобретателей, которые, по своему содержанию, относятся к мерам противодействия. С учетом требований, предъявляемых к идентификации, о выгодоприобретателе нужно получить такую же информацию, как и о самом клиенте. Получить ее без участия клиента законными путями невозможно.

Таким образом, рассмотренные выше проблемы исполнения законодательства о противодействии легализации преступных доходов являются крайне острыми, требующими системного рассмотрения и устранения недостатков, а также согласованной работы правоохранительных структур совместно с Росфинмониторингом.

Таким образом, проблема исполнения законодательства Российской Федерации в сфере противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, заключается в первую очередь в несовершенстве самой системы организации борьбы с «отмыванием» преступных доходов. С этой целью необходимо разработать комплексный подход, который включал бы в себя взаимосвязанные процедуры финансово-экономического контроля за операциями и иными сделками с имуществом, приведенные в соответствие нормативно-правовые акты, действующую практику применения гражданско-правовой, административной и уголовной ответственности. Все это будет способствовать формированию эффективного механизма противодействия легализации преступных доходов и создаст необходимые прецеденты в правоприменительной практике для субъектов Закона, в том числе и в банковской сфере.

ЛИТЕРАТУРА

1. Богданова С.Ю. Борьба с «отмыванием» денег не должна тормозить развитие экономики // Банковское дело. 2005. № 12.
2. Вестник Банка России. 2002. № 23.
3. Главный информационно-аналитический центр МВД России.
4. Корчагин А.Г., Кушнеренко А.В. Правовые основы борьбы с «отмыванием» преступных доходов // Российский следователь. 1999. № 3.
5. Неутомимый разведчик // Финанс. 2006. № 49.

6. Официальный сайт Федеральной службы по финансовому мониторингу // <http://www.fedsfm.ru>.
7. Проскурина О., Кудинов В. Человек без частной жизни // Ведомости. 13.09.2007.
8. Стенограмма парламентских слушаний Комитета по кредитным организациям и финансовым рынкам на тему «Соответствие нормативного регулирования и практики осуществления Банком России банковского надзора основным положениям федерального законодательства». От 22.02.2007. Выступление председателя С.М. Игнатьева.
9. Тимошин А.В. Актуальные аспекты противодействия легализации доходов, полученных преступным путём // Банковское дело. 2007. № 4.
10. Филимонов М.И. Проблема идентификации выгодоприобретателя в контексте ПОД/ФТ // Деньги и кредит. 2005. № 7.

ХВАТАЛОВА И.Н.

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЁТА И АНАЛИЗА ТРАНСПОРТНОГО ПРОЦЕССА В АВТОТРАНСПОРТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В современной рыночной экономике приоритетную позицию занимает эффективность деятельности предприятия. Однако для того чтобы максимизировать прибыль необходимо не только рационально использовать имеющиеся в распоряжении материальные, трудовые и финансовые ресурсы, но и собирать, регистрировать, обобщать, анализировать информацию о емкости рынка, занимаемом на нем положении, о конкурентах, о тенденциях развития рынка и достижениях научно-технического прогресса и т.д.

Любой системе управления необходима информационная поддержка, а так как система финансового учета на современном предприятии не в полной мере удовлетворяет требования аппарата управления, то формирование системы аналитического управленческого учета обеспечивает выживание автотранспортного предприятия в условиях ужесточения конкурентной борьбы в сфере транспортировки грузов. Система управленческого учета должна охватывать не только все бизнес-процессы на предприятии, но и все смежные области деятельности. В большей степени это касается вопросов обеспечения качества предоставляемых услуг, так как внешние факторы (конкуренция, изменение вкусов потребителей, требования законодательства и другие) становятся во многом определяющими при принятии управленческих решений.

Проведение анализа эффективности деятельности автотранспортных организаций (АТО) или транспортных подразделений на крупных предприятиях начинается с анализа эффективности использования подвижного состава (с использованием фактических показателей организации). Однако, для принятия экономически обоснованных решений необходимы не только количественные данные (которые можно получить и из финансового учета), но и информация о факторах, которым сложно дать количественную оценку. Причем действие этих факторов необходимо изучать в динамике.

Современные системы оценки бизнеса требуют не только информацию о состоянии финансовых показателей, но и нефинансовую информацию. В информацию, необходимую собственникам предприятия, партнерам, финансово-кредитным организациям, дочерней/материнской компании, различным государственным структурам при проведении тендерных торгов на выгодные контракты следует, исходя из необходимости, включать различные дополнительные показатели (степень удовлетворенности клиентов, увеличение числа клиентов, количество представительств, количество более не обращающихся клиентов, количество рекламаций, показатели качества услуг) а также используемые в зарубежной практик) рыночная капитализация, коэффициенты покрытия, справедливая рыночная стоимость, уровень рентабельности инвестиций, показатели качества и т.д.).

Для управления деятельностью АТО большое значение имеет также планирование значимых показателей качества оказываемых услуг. В целях равномерного развития организации

необходимо вести не только учет различных показателей, но и определять их плановые значения. Однако динамичный процесс оказания услуг достаточно сложно реализовывать в рамках статичного плана. Поэтому составленные планы должны постоянно корректироваться, что можно обеспечить путем совершенствования процесса планирования, благодаря его децентрализации. В процессе планирования должны быть задействованы не только менеджеры высшего звена управления, но и работники автотранспортного предприятия. Это позволит значительно повысить меру ответственности исполнителей за результат их деятельности и усовершенствовать процесс оперативного управления, так как в конкретном подразделении сотрудники обладают большей информацией об имеющихся резервах и имеющихся возможностях. Но при этом разрабатываемые структурными подразделениями оперативные планы не должны идти в разрез с общей стратегией компании.

При определении плановых значений финансовых и нефинансовых показателей для оказания конкретной услуги необходимо учитывать весь процесс оказания услуг в целом. Это необходимо для оптимального использования имеющихся ресурсов и обеспечения равномерного распределения значений показателей по всем оказываемым услугам.

Планирование должно основываться на процессе прогнозирования спроса на услуги грузоперевозок. При этом рекомендуем изучать динамику спроса на услуги не в общем виде, а проводить его исследование при различных соотношениях показателей качества предоставляемых услуг.

Для прогнозирования могут быть применены следующие методы:

- 1) ретроспективный анализ – представляет собой изучение фактических данных по оказанным услугам и выявление экспертным или эвристическим путем основных тенденций развития. Данный метод в современных условиях является неэффективным, поскольку в российской экономике в целом происходят существенные и весьма динамичные изменения;
- 2) классический – при прогнозировании учитывается ограниченный круг, заранее определенных как ключевых факторов. Обычно функция спроса представляется в виде зависимости дохода и цены. Для сферы услуг автотранспорта рекомендуется изучение прежде всего трех факторов, влияющих на спрос: цена, качество услуг и затраты на рекламу. Однако для реализации стратегических планов организации в ограниченное время организация может принимать заведомо менее выгодное решение. В данном случае в управленческом учете необходимо распределить затраты во времени в соответствии с генеральной стратегией организации;
- 3) модифицированный – прогнозирование спроса на основе учета целого комплекса взаимосвязанных факторов. Данный подход является более адаптированным к современным условиям, чем предыдущий, так как в настоящее время процесс формирования спроса на услуги все более усложняется. Кроме того, для процесса потребления на первый план выходят различные аспекты качества. Из этого следует, что для каждого конкретного случая нужно определять функции спроса, путем использования различных статистических методов обработки полученных результатов. Но наибольший эффект при данном подходе дает использование методов экономико-математического моделирования (метод факторного анализа и модель многофакторного регрессионного анализа).

Наиболее оптимальным представляется использование в различной степени всех перечисленных подходов в зависимости от конкретных условий развития рыночной экономики в целом. Таким образом, процесс прогнозирования спроса в современной автотранспортной организации должен представлять собой сложную процедуру, состоящую из нескольких этапов. Кроме того, в АТО огромное внимание должно уделяться ценообразованию, как одному из важнейших показателей качества услуг по перевозке грузов. Формирование и применение тарифов это один из ключевых моментов при управлении транспортным процессом в коммерческой деятельности АТО в рыночных условиях. В ходе экономических реформ в России характер ценообразования на автомобильном транспорте изменился коренным образом. Ликвидация централизованного планирования и единых тарифных преysкурантов превратил, в свое время, эту сферу предпринимательства в рынок свободных цен. Исключением являлась доставка товаров, реализуемых торговлей по фиксированным или ограниченным ценам (хлеб, молочные продукты и пр.). Ситуация нерегулируемых тарифов, в которой АТО

предоставляется полная свобода назначения цены, на самом деле достаточно сложна. Практика показывает, что многие АТО не могут разумно использовать свободу назначения цены на услуги и несут при этом неоправданные потери.

Для эффективной работы АТО в условиях свободных цен необходимо наличие сбалансированной тарифной политики, постоянная работа по корректировке тарифов и рациональное применение действующей в организации тарифной системы в отношении конкретных грузоотправителей с учетом их индивидуальных особенностей.

Тарифы грузового автомобильного транспорта представляют собой разновидность цен, а практика формирования и применения автотранспортных тарифов, безусловно, подчиняется общим закономерностям ценообразования в условиях рынка. Вместе с тем, автотранспортные тарифы имеют и свои особенности: повышением или снижением уровня тарифа, автомобильный перевозчик непосредственно, а часто весьма существенно влияет на отпускную цену перевозимого груза и, следовательно, на рыночное положение потребителя своих услуг; условия, в которых АТО приходится принимать решения о построении и применении тарифов, чрезвычайно разнообразны.

Цена, установленная перевозчиком в рыночных условиях, оказывает противоречивое воздействие на рыночное положение (конкурентоспособность) организации. С одной стороны, цена определяет доходность деятельности АТО. Повышение цены на единицу реализуемых услуг увеличивает, при неизменном объеме деятельности, объем дохода предприятия [6]. С другой стороны, цена определяет уровень спроса на услуги организации. Повышение цены в условиях конкуренции снижает количество потребителей, обращающихся к услугам предприятия и, следовательно, уменьшает объем реализации услуг.

Приемлемым компромиссом является основное содержание тарифной политики организации в условиях свободных цен.

Таким образом, для того, чтобы автотранспортная организация могла вырабатывать и осуществлять на практике тарифно-ценовую политику, по нашему мнению, необходимо выполнение ряда условий: руководство организации и ее коммерческая служба должны четко сформулировать общие задачи АТО в отношении каждого сегмента рынка или вида деятельности (расширение объема реализуемых услуг, стабилизация, «снятие сливок» и т.д.); АТО должна иметь постоянно обновляемую информацию о ценах, предлагаемых потребителям конкурентами; АТО следует проводить постоянный анализ собственных издержек, связанных с различными видами перевозок и предоставлением потребителям не перевозочных услуг; АТО должна располагать достаточной информацией обо всех формальных требованиях и ограничениях, влияющих на назначение цен в тех или иных секторах рынка; необходимо иметь представление об экономическом состоянии и заинтересованности различных групп потребителей, а также отдельных крупных клиентов АТО. В практической деятельности по установлению цен на автотранспортные услуги должны учитываться, прежде всего, три основных фактора: себестоимость (нижняя граница цены) предоставления услуги, средние цены рынка, предельная платежеспособность потребителя. Тримя указанными характеристиками определяется тот практический диапазон, в котором устанавливается конкретная цена услуги. Смысл всех действий по ее определению заключается, в конечном счете, в том, чтобы максимально сузить этот диапазон для принятия окончательного решения, учитывая при этом общие задачи АТО, факторы текущей конъюнктуры рынка, ограничения, налагаемые органами государственного управления и т.д.

Анализ практики работы автотранспортных организаций позволяет нам указать следующие основные подходы к практическому установлению цен на услуги, связанные с перевозками грузов: подход на основе сложившегося уровня текущих цен, характерный для мелких и средних АТО; подход на основе установления наценки к себестоимости (издержки плюс прибыль); подход на основе достижения расчетной целевой прибыли; подход на основе платежеспособности потребителя или группы потребителей.

Таким образом, тарифная политика АТО во всех случаях будет соответствовать тем задачам, которые организация ставит перед собой на конкретном секторе рынка, и способствовать решению этих задач. Мы рекомендуем использовать перечисленные подходы к ценообразованию комбинированно. В настоящее время данный способ представляется весьма актуальным. Это объясняется тем, что в рыночной экономике организация стремится к достижению

нескольких целей, причем нередко в значительной степени противоположных друг другу. Таким образом, достижение одной цели не должно препятствовать реализации других.

Все сказанное выше в отношении «определения уровня тарифа» или «установления цен» относится, прежде всего, к так называемым тарифным ставкам. Тарифные ставки принято связывать с различными группами издержек организации. Разделяют, например, ставку за движущую операцию (она соответствует издержкам, которые могут быть прямо отнесены на один километр пробега автомобиля), ставку за начально-конечную операцию (соответствует издержкам, условно относимым на один час простоя автомобиля под погрузкой или разгрузкой) и т.д. На практике тарифной ставкой, обычно, называется установленная организацией для удобства расчетов с потребителем стоимость условной «единичной услуги».

Фактическим обозначением тарифной ставки за выполнение одного тонно-километра перевозки груза является (руб./ткм), за погрузку или выгрузку одной тонны груза - (руб./т), за один автомобиле-час нахождения автомобиля у потребителя - (руб./а-час) и т.д. Общая стоимость обслуживания потребителя (тарифная плата) определяется в результате применения той или иной тарифной схемы, являющейся установленным порядком расчета тарифной платы для определенной ситуации. Тарифные схемы разрабатываются в соответствии с характером предоставляемых услуг и учитывают коммерческие и технологические условия предоставления конкретных услуг.

Тарифные схемы, как правило, определяют порядок расчета цен отдельных «элементарных» услуг, которые входят в состав той или иной предоставляемой потребителю реальной услуги. В зависимости от количества учитываемых схемой «элементарных» услуг говорят о двухставочной, трехставочной и т.д. тарифной схеме.

Схема с оплатой перевозки груза (данная схема носит также название сдельного тарифа). Она используется перевозчиком обычно в том случае, если эксплуатационные условия обеспечивают необходимую для рентабельной эксплуатации степень загрузки подвижного состава. В наиболее общем случае при использовании данной схемы с потребителя взимается отдельная плата за собственно перевозку определенного количества груза. Смысл взимания платы за заказ (взимается в момент оформления заказа) заключается в гарантированном возмещении прямых затрат АТО на подачу автомобиля под погрузку в случае, даже в том случае если отправитель по тем или иным причинам откажется от его использования. Оплата пребывания под погрузкой или разгрузкой компенсирует потери, связанные с простоями автомобиля у отправителя. Плата за перевозку покрывает издержки, связанные с выполнением необходимой клиенту транспортной работы.

Таким образом, данная тарифная схема является трехставочной. При этом формула расчета тарифной платы за услугу имеет вид [1, 2, 3, 4, 5 и др.]:

$$T = C_3 + B C_в + P C_{ткм}, \quad (1)$$

где T – тарифная плата; C_3 – тарифная ставка платы за заказ; B – время пребывания автомобиля у клиента; $C_в$ – тарифная ставка платы за один час пребывания под погрузкой или разгрузкой; P – объем выполненной транспортной работы; $C_{ткм}$ – тарифная ставка платы за один тонно-километр груза.

Есть уверенность в выполнении заказчиком согласованных норм времени простоя под погрузкой и разгрузкой, отдельная оплата времени пребывания под погрузкой может не взиматься. Схема, таким образом, превращается в двухставочную или даже в одноставочную, а применяемая в этом случае тарифная ставка за один тонно-километр должна обеспечивать покрытие всех видов затрат организации и получение расчетной прибыли.

Схема с оплатой использования подвижного состава фактически предусматривает оплату автомобиле-часов работы у потребителя и применяется в тех случаях, когда условия эксплуатации не обеспечивают достаточной коммерческой загрузки подвижного состава. Данная схема носит также название повременного тарифа. Формула расчета тарифной платы имеет вид [1, 2, 3, 4, 5 и др.]:

$$T = C_3 + Пс C_п + A C_{ач}, \quad (2)$$

где T – тарифная плата; C_3 – тарифная ставка за заказ; $Пс$ – сверхнормативный пробег автомобиля за смену; $C_п$ – тарифная ставка платы за один километр сверхнормативного пробега; A – автомобиле-часы работы автомобиля у заказчика; $C_{ач}$ – тарифная ставка платы за один автомобиле-час.

Как и в случае сдельного тарифа, плата за заказ может не взиматься. Схема с оплатой условных расчетных единиц транспортной работы предусматривает применение по согласованию с заказчиком укрупненных и упрощенных характерных измерителей транспортных услуг (езды, заезды, доставленные контейнеры и т.д. В основе применения этой схемы лежит учет средних сложившихся издержек перевозчика. Расчет тарифа производится по формуле [1, 2, 3, 4, 5 и др.]:

$$T = C * P \quad (3)$$

где T – тарифная ставка, C – тарифная ставка платы за условную расчетную единицу работы,

P – количество выполненных за определенный период условных расчетных единиц работы.

Важной составной частью тарифной системы АТО являются надбавки к тарифной плате. Надбавки и скидки устанавливаются обычно в процентах к рассчитанной по установленной схеме тарифной плате (или к отдельным тарифным ставкам) и используются как средство: учета в цене условий предоставления услуг, существенно отличающихся от средних расчетных, «заложенных» в применяемые тарифные ставки; поощрения (имеются в виду скидки) потребителей к приобретению определенных услуг организации, к постоянной совместной работе с данными АТО и т.д.

Тарифный классификатор грузов – это таблица коэффициентов, определяющих, насколько изменяется стоимость перевозки конкретного груза в сравнении с условно выбранным грузом первого тарифного класса. Тарифные классификаторы грузов могут разрабатываться органами государственного управления автомобильным транспортом, ассоциациями перевозчиков, отдельными организациями. В единых тарифах на перевозку грузов автомобильным транспортом, которые действовали в России до либерализации цены отказа от централизованного ценового регулирования, в качестве основного фактора, определяющего тарифный класс груза, рассматривался коэффициент использования грузоподъемности автомобиля при перевозке данного груза. Единые тарифы содержали классификатор, включавший около шестисот видов грузов, каждому из которых был присвоен класс от 1 до 4.

Значение класса груза, в свою очередь, определяло коэффициент повышения стоимости перевозки данного вида груза. Так, при определении тарифной ставки исходная ставка для груза первого класса (коэффициент 1,0) делилась для грузов второго класса на 0,8; третьего – на 0,6 и четвертого – на 0,5. Тарифный класс груза, не указанного в классификаторе, устанавливался по соглашению перевозчика и грузоотправителя путем поиска в классификаторе аналогичного груза, либо на основе расчета реального коэффициента использования грузоподъемности автомобиля. Подход, применяемый при тарифной классификации грузов в практике ряда зарубежных стран, в принципе сходен с описанным. Важное отличие заключается, однако, в том, что класс груза, помимо степени использования грузоподъемности автомобиля (а это, действительно, важный фактор тарифной классификации), может учитывать и ряд других факторов, определяющих не только повышение или снижение издержек автотранспортной организации при перевозке данного вида груза, но и коммерческие факторы, изменяющие реальную платежеспособность потребителей при перевозке данного вида груза: риск повреждения груза при погрузке и перевозке, риск хищения груза, необходимость применения при перевозке специализированного подвижного состава, совместимость груза с другими грузами при перевозке, удобство погрузки и выгрузки, возможность выполнения погрузочно-разгрузочных работ вручную, объем перевозок и наличие (или вероятность получения) обратной загрузки и т.д. (с точки зрения издержек перевозчика); а также: цена груза; конъюнктура на рынке данного товара; состояние потребителя и отрасли, в которой он работает; важность перевозки; возможность выбора потребителем альтернативного перевозчика и т.д. (с точки зрения состояния рынка).

Таким образом, тарифный класс груза фактически может учитывать большинство из тех факторов, которые учитываются при назначении надбавок или скидок к тарифной плате. Применение тарифных классификаторов оправдано в ситуации достаточно узкой специализации АТО по видам грузов и потребителям. В этом случае принятая корректировка классов тех или иных грузов может производиться при участии грузоотправителей, что значительно повысит имидж организации. Для эффективной коммерческой работы АТО важно не только умение обосновать и рассчитать тарифные ставки, надбавки и скидки. Тарифы организации

должны предоставляться потребителю с учетом так называемой психологии ценового восприятия. Потребитель должен ощущать разумность тарифной политики организации. Основными элементами тарифного стиля АТО можно считать: наличие прейскуранта и описание применяемых тарифных схем, доступных для любого потребителя; четкая определенность сроков действия объявленных тарифов; наличие грамотной и гибкой системы скидок. Это создаст у заказчика ощущение справедливости установления цены и благоприятно настроит его в отношении АТО. Переговоры о стоимости обслуживания должны вестись только после обсуждения предоставляемых организацией потребителю услуг, а не наоборот. Потребитель должен воспринимать согласованную цену как справедливую компенсацию за предоставляемые ему реальные услуги и ощущать гибкость при согласовании стоимости обслуживания.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алчёрч А. Управленческий учёт: принципы и практика. М.: Финансы и статистика, 2002.
2. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. М.: Финансы и статистика, 2000.
3. Богатин Ю.В. Моделирование рыночной деятельности предприятия: Монография. Ростов н/Д: Изд-во Рост. ун-та, 2001.
4. Бороненкова С.А. Управленческий анализ: Учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 2004.
5. Кожин А.П. Математические методы в планировании и управлении грузовыми автомобильными перевозками: Учебник. А.П. Кожин. М.: Транспорт, 1994.
6. Палий В.Ф. Управленческий учёт издержек и доходов (с элементами финансового учёта). М.: ИНФРА-М, 2006.

ХУТЫЗ З.М.

РЕНТНАЯ ОРИЕНТАЦИЯ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Преодоление системного кризиса, обусловленного рыночной трансформацией, и создание условий для инвестиционного роста актуализируют характерную для современной России проблему рентной стратегической ориентации развития её социально-экономической системы. В отечественной экономической литературе проблема рентной ориентации развития была концептуально сформулирована и специфицирована группой ученых, возглавляемой академиком Д. Львовым [1]. Отметим, что в основание такой спецификации были положены принципиальные положения марксистской теории ренты.

Рентная ориентация развития, прежде всего, уродливо трансформирует ядро всех жизненных процессов, протекающих в социально-экономической системе страны – воспроизводство, которое отчуждается от собственности. Складывается следующая противоречивая ситуация:

- с одной стороны, собственники капитала, ориентируясь на высокие и устойчивые потоки рентного дохода, стремятся существовать и реально существуют в стороне от воспроизводственного процесса, не занимаясь его инвестированием;
- с другой стороны, воспроизводственный процесс функционирует автономно от ориентированных на потоки ренты субъектов, не отвлекая их от «доходных забот» и обеспечивая ренте стоимостное воплощение.

Такое взаимное отчуждение собственности и воспроизводственного процесса первоначально представляется фантастическим. В какой-то мере оно напоминает антиномию всеобщей формулы капитала – извлечение прибавочной стоимости непосредственно из сферы обращения. Но современная виртуальная экономика учит нас тому, что нет более реальных форм, чем иллюзорные [4, с. 128].

Кажущийся фантастическим способ отчуждения доходного участия собственника денежного капитала от инвестиционного обеспечения реального воспроизводственного процесса

наглядно и массово представлен в экономическом поведении многих субъектов социально-экономической системы современной России. В. Самойленко правомерно квалифицирует такое поведение как рентоориентированное [4, с. 130].

Каким же образом доминирование рентоориентированного поведения субъектов социально-экономической системы отражается на ее развитии? Какие ограничения порождает указанный феномен? Выделим совокупность концептуальных положений, позволяющих раскрыть указанные ограничения:

- в самом общем виде рента представляет собой способ реализации собственности, противоположный извлечению предпринимательского дохода и основывающийся на монополизации соответствующих факторов производства, ресурсов или общих условий хозяйственного процесса [2, с. 165–167];
- специфика ренты как экономического отношения заключается в том, что вместе с развитием материальных условий ее возникновения, складывающихся внутри общественного воспроизводственного процесса, развивается особая сила собственности – способность отделять от воспроизводственного процесса и присваивать все растущую долю создаваемой в данном процессе стоимости. Разумеется, такая способность может быть основана только на монополизации каких-то условий, ресурсов и факторов воспроизводственного процесса [2, с. 189].

Но к чему ведет развитие воспроизводственного процесса в условиях монополизации какой-то части его факторов производства, ресурсов или общих условий? С одной стороны, оно обеспечивает рост доли ренты в общей массе вновь созданной стоимости за счет снижения доли предпринимательского дохода; в этом рента схожа с процентом за использование заемного капитала. Вывод очевиден – интересы получателей ренты противоположны интересам действующих предпринимателей, поскольку последние зарабатывают свои доходы, а первые извлекают их, пользуясь своим статусом монополистов как специфическим доходным «инструментом».

С другой стороны, в России развитие рентных отношений нельзя отделять от господства государства в национальной социально-экономической системе. Монополия на ресурсы, факторы и общие условия воспроизводственного процесса была государственной.

Такое переплетение ренты и вертикали государственной власти означало, что способ формирования государственного богатства был отчужден от развития общественного воспроизводственного процесса:

- с одной стороны, казна богатела за счет разорения подданных;
- с другой стороны, она приучала подданных вести себя аналогично, чтобы выжить и обеспечить себе условия для существования и развития.

Характерно, что указанное противоречие было осмыслено российским исследователем начала ХУШ века И. Посошковым, который обращался к Петру Великому с призывом «казну собирать, а царства не разорять» [3, с. 176]. Как известно, реальная государственная политика царя-реформатора строилась на совершенно противоположных принципах.

Переплетение рентных отношений и вертикали государственной власти было характерно и для советского периода развития. В условиях существования административно-командной системы хозяйствования государство стало единственным собственником факторов, ресурсов и общих условий воспроизводственного процесса. Соответственно, сложились уникальные условия для извлечения государственной ренты во всех сферах и отраслях хозяйства и во всех ее формах: научной, промышленной, аграрной и др.

Особая ситуация сложилась к середине 70-х гг. XX века, когда рост мировых цен на нефть спровоцировал советское государство на проведение специфической социально-экономической политики, базировавшейся на нефтяной и газовой ренте как основном финансово-инвестиционном источнике развития социально-экономической системы страны.

Такая ориентация развития формировала институциональную ловушку, стратегически ограничивавшую как общий экономический потенциал страны, так и устойчивость эволюционного движения. В дальнейшем зависимость государственных доходов от поступления рентных платежей в условиях снижения мировых цен на энергоносители привела к коллапсу всей национальной социально-экономической системы (вторая половина 80-х гг. XX века).

Характерно, что смена политического строя в России несколько не затронула рентную стратегическую ориентацию развития социально-экономической системы страны. Более

того, в 90-х гг. XX века переплетение процессов рыночных преобразований и интеграции экономики России в состав глобальной хозяйственной системы обусловило своеобразное развитие рентной ориентации, которая стала разветвленной, то есть обрела две ветви:

- государственную ветвь, которая доминирует в условиях укрепления вертикали власти;
- частную ветвь, которая носит подчиненный характер; она присуща как крупным корпорациям, так и малому бизнесу.

Отметим, что в настоящее время в России, как в государственном секторе, так и в частном секторе рентная ориентация поведения субъектов собственности абсолютно преобладает над предпринимательской ориентацией. Что это означает? Как государственный, так и частный бизнес ищет вовсе не прибыль в конкурентной среде, а монопольную, защищенную от конкурентов «рыночную» нишу, позволяющую извлекать рентные доходы на регулярной основе, не занимаясь при этом рискованным инвестированием общественного воспроизводственного процесса.

Каковы основные последствия указанного господства? Во-первых, оно провоцирует «бегство» за рубеж или в «теневую» экономику капитала, становящегося избыточным в силу монополизации национальной экономики. При этом речь идет об относительном, порожденном именно рентной ориентацией развития, избытке капитала.

Во-вторых, ставшие «притчей во языцех» дефицит инвестиционных ресурсов и низкая инвестиционная привлекательность большинства отраслей российской экономики также обусловлены господством рентной ориентации поведения субъектов собственности. Капитал, функционирующий в конкурентном пространстве, избегает инвестирования воспроизводственного процесса, от которого отчуждены интересы национальных производителей.

В-третьих, в основании «экономики физических лиц» также лежит принцип извлечения ренты из активов подконтрольных корпораций. Акционеров и менеджеров, контролирующих корпорацию, в данном случае не интересует получение легитимных дивидендов из прибыли корпорации, они не заинтересованы в инвестировании ее воспроизводственного процесса. Частные лица, контролирующие бизнес корпорации – будь то акционеры или менеджеры, стремятся извлекать рентные доходы, реализуя свою собственность монопольным способом, то есть сводя к нулю собственность акционеров, оставшихся за пределами контролирующей группы.

Если обобщить приведенные выше положения, то правомерен вывод об устойчивой и существенной взаимосвязи между рентной сырьевой ориентацией развития современной экономики России и ориентированным на извлечение ренты поведением субъектов социально-экономической системы.

Такая взаимосвязь может быть квалифицирована как закономерная, поскольку способ развития всего национального хозяйственного организма детерминирует адекватные ему формы экономического поведения субъектов социально-экономической системы, и прежде всего собственников ресурсов, факторов и условий производства [4, с. 130].

Если важнейшим параметром экономического развития становится мировая цена на нефть, то стратегическая задача собственников факторов производства заключается в обеспечении для себя наиболее выгодной позиции в процессе распределения рентных потоков. Конкуренция в этом случае трансформируется и сводится к борьбе за наиболее выгодную позицию в указанном процессе. Инвестирование «неинтересного» для удачливых участников распределения рентных потоков воспроизводственного процесса становится делом тех, кому не удалось пробиться к нефтяной или газовой «трубе».

Рентная ориентация развития социально-экономической системы страны порождает соответствующую направленность экономического мышления и обуславливает доминирование специфически рентной проблематики. Характерно, что одной из доминирующих проблем современной российской экономической науки стала проблема распределения, перераспределения и использования национальной ренты и получения национального дивиденда.

Характеризуя свою доктрину экономики развития России, Д. Львов отмечает: «Для максимально быстрого достижения наилучших результатов следует предусмотреть и реализовать меры, которые позволили бы представителям широких слоев населения активно участвовать в создании новой финансовой системы на основе рентных платежей. Это должна быть подлинно гласная, открытая для всех система. Времени для такой работы у нас крайне мало. Но, учитывая имеющиеся наработки российских и зарубежных специалистов по проблемам использования природной ренты, а самое главное – бесперспективность других путей ре-

формирования доходной части бюджета России, все мы должны объединить свои усилия для быстрого продвижения рентной системы в жизнь. Решающее слово здесь принадлежит Президенту Российской Федерации» [1, с. 173].

Интересно, что даже такой критически оценивающий политику современного российского государства исследователь, как Д. Львов, в своих предложениях исходит из незыблемости рентной ориентации развития социально-экономической системы, поскольку призывает всего лишь к социальной коррекции и институциональному упорядочиванию рентного способа извлечения доходов, который уродливо трансформирует все ветви и элементы системы современной России.

Отметим также, что рентная ориентация развития находит все новые и новые формы своего проявления. К числу последних достижений в данной области следует отнести:

- стабилизационный фонд, на протяжении двух последних лет привлекавший к себе внимание всех без исключения субъектов социально-экономической системы страны на предмет участия в расходовании его ресурсов;
- национальные проекты, в основе которых – рентные по своей природе доходы; данные проекты трудно квалифицировать как инвестиционные, поскольку они не ориентированы на достижение каких-либо конкретных социально-экономических результатов (накопление национального человеческого капитала, формирование новой генерации квалифицированной рабочей силы и т.п.);
- фонд развития будущих поколений, не обладающий сколько-нибудь ясной концепцией и т.п.

При этом, в силу догоняющего типа своего развития, Россия вынуждена копировать социально-экономические формы тех стран, которые обогнали ее на пути рентной ориентации (ОАЭ, Норвегии и др.). Такое копирование обуславливает повторение чужих ошибок (в частности, институциональной ловушки снижения предпринимательского потенциала и трудовой активности граждан, с которой в настоящее время сталкиваются ОАЭ и Норвегия).

Рентная ориентация развития страны находит свое отражение в алгоритме продолжающихся рыночных преобразований, а также в структуре общественных интересов. Так, в российской экономике установлены следующие приоритеты:

- национальный стабилизационный фонд приоритетен по отношению к инвестиционному фонду, сбережения отчуждены от инвестиций;
- внимание участников общественной дискуссии сосредоточено на доступе тех или иных групп к средствам стабилизационного фонда, а не на общественной оценке полученных результатов.

При данных приоритетах вопрос о том, что средства стабилизационного фонда или национального проекта не используются вообще или используются неэффективно, закономерно отходит на второй план. На первом плане – доступ тех или иных общественных слоев и групп к средствам фонда или проекта, то есть аспекты расходования средств, а не аспекты их результативного освоения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Львов Д.С. Экономика развития. М.: Экзамен, 2002.
2. Маркс К. Капитал. Т. 3 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 25. Ч. II.
3. Посошков И.Т. Книга о скудости и богатстве. М.: Наука, 2003.
4. Самойленко В.П. Формирование социальной ответственности субъектов власти и собственности в условиях глобализации экономических отношений. Ростов н/Д: Изд-во СКНЦ ВШ, 2005.

ЧАСТУХИН Е.И.

СПЕЦИФИКА ПРИМЕНЕНИЯ УСЛУГ КОЛЛЕКТИВНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ НА РАЗВИТЫХ ФОНДОВЫХ РЫНКАХ

Известным и логичным фактом является то, что развитие российских рыночных отношений проходит с оглядкой, а во многом и под копирку западных моделей. Большая часть технологий и концепций услуг инвестирования в России имеют в своей основе опыт американ-

ских рынков 60-х–70-х годов. Данная статья призвана рассмотреть формы инвестиционных услуг в России и за рубежом в их развитии, тенденциях и перспективах.

История коллективного инвестирования насчитывает более трехсот лет. Первый инвестиционный фонд был основан в августе 1822 г. в Бельгии, затем фонды появились в Швейцарии и Франции. Но массовым в XIX в. коллективное инвестирование не стало. В начале XX в. число индивидуальных инвесторов начало расти, Массачусетский Инвестиционный стал первым взаимным фондом 21 марта 1924 года, по итогам первого года работы насчитывал 200 акционеров с суммой чистых активов в 392 тыс. долл. Активно развиваться инвестиционные фонды начали только после Второй мировой войны, постепенно становясь основными конкурентами банков. Вероятно, наибольшим толчком к развитию фондов послужили такие факторы как появление избыточных денег, необходимость сохранения средств в условиях инфляции, сопровождаемая с возрастающим оптимизмом относительно будущего экономики и экономических тенденций. Действуя на основании «Акта об инвестиционных компаниях» (Investment company act of 1940) в 50х годах полностью сформировался такой вид коллективной инвестиции как взаимный фонд (mutual fund). 1960 год был открыт с показателями в 270 фондов с 48 миллионами долларов чистых активов. Первый индексный фонд ритейлового типа (направленный на розничные продажи населению) был основан в 1976 году. Важнейшим катализатором развития института взаимных фондов стало принятие концепции индивидуального пенсионного счета (individual retirement account).

В настоящее время основным регламентирующим накопление пенсии инструментом является инвестиционный план 401(к). Типичным для США является спонсирование работодателем части пенсионных отчислений. Например, на каждый отложенный доллар работник может получать еще один при максимальном размере инвестирования до 8% от фонда заработной платы, таким образом отчисляя 16% от размера заработной платы в различные инвестиционные инструменты. Кроме того инвестор пользуется правом отложенных налоговых платежей. Одним из возможных (и популярных) инструментов инвестирования для плана 401(к) являются взаимные фонды. До 90% активов индивидуальных инвесторов размещающихся во взаимные фонды попадают в руки 25% лучших УК по рейтингам компаний Morningstar [2] и Lipper. Все это создает стабильный дополнительный приток инвестиций на фондовый рынок США и эффективные инструменты инвестирования для работающего населения.

Взаимные фонды – организации жестко регулируемые SEC – U.S. Securities and Exchange Commission. Призваны реализовать спрос на инвестиции в альтернативные депозитам инвестиционные инструменты со стороны частных инвесторов, домохозяйств других не институциональных игроков. Основные ограничения деятельности взаимных фондов связаны со структурой капитала: фонды должны сохранять структуру активов согласно законодательству. Кроме того, для большей части фондов не доступны операции с зарубежными активами, сильно ограничена торговля без покрытия, опционное хеджирование [1]. Надо отметить, что все возможности фондов базируются на уменьшении не систематических рисков акций за счет диверсификации и/или активном управлении. Диверсификация понижает потенциальную доходность инвестиции, но принцип такого разделения активов считается оправданным. В теории современных инвестиций бытует мнение, что достаточный уровень диверсификации может быть достигнут при разделении активов среди всего двадцати эмитентов с малой корреляцией. Таким образом некоторые из предложенных рынком фондов инвестор может повторить в собственном инвестиционном портфеле самостоятельно воспользовавшись услугами интернет трейдинга и заплатив только брокерские комиссии, однако сложности связанные с выбором двух десятков низко коррелированных активов, покупкой и продажей ценных бумаг, организацией рабочего места для проведения сделок, сохраняют популярность всего спектра инвестиционных фондов на очень высоком уровне. В настоящее время каждое третье домохозяйство в соединенных штатах Америки имеет инвестиции во взаимном фонде. Средняя сумма инвестиций во взаимный фонд составляет 48 тыс. долл.

Автор предполагает уместным следующее ранжирование взаимных фондов по типам активов в составе инвестиционного портфеля:

Фонд облигаций. Фонд облигаций – фонд накапливающий долговые обязательства корпоративного, муниципального или государственного типа.. Покупатель облигации является заемщиком эмитента, и обычно получает некоторые проценты вплоть до погашения ценной

бумаги. Обычно, процентная ставка купона облигации в США фиксированная, а потому бонды (облигации) называют инструментами с фиксированной доходностью. Ориентированные подобные фонды на инвестора с минимальными допусками по риску.

Фонд акций. Акция представляет собой долю в имуществе эмитента, и основной целью приобретения является рост стоимости компании со временем, а соответственно и принадлежащей инвестору доли. Чаще всего фонды отличают по капитализации наполняющих их эмитентов. Отличают три базовых размера предприятий: большой (large-cap капитализация более 10 млн. долл.) средней (mid-cap) и малой (small-cap – менее 1млн. долл.) капитализации. Многие фонды инвестируют только в определенные типо-размеры корпораций, а получившиеся образования называют соответственно фондами большой, средней, малой капитализации. Основной причиной создания подобных фондов является мнение о том, что на различные по капитализации активы воздействуют определенные группы факторов. В частности, на компании большой капитализации большое влияние оказывают факторы курса валют в силу большой доли экспортно-импортных операций в операциях и процентным ставкам, поскольку большая часть операционных и прочих средств крупных компаний – заемные средства. С другой стороны динамику компании низкой капитализации подвержены влиянию таких факторов как занятость населения и безработица, уровень зарплат и т.д. Классическим трудом, описывающим парадигму этих отношений и дающим определенные инвестиционные идеи, является статья Fama and Fentch 1993года посвященная созданию трехфакторной модели оценки акций. Кроме того, фонды часто делят по типу купленных акций. Выделяют типы «акций роста» (growth), «акций стоимости» (value) или комбинированный, называемый «смешанным». Акция роста – обыкновенная акция компании, которая в последние годы демонстрировала уровень прибыли выше среднего (нормы доходности на капитал). Цена акции роста имеет устойчивую тенденцию к повышению (при этом дивиденды, как правило, не выплачиваются или выплачиваются в минимальном размере). Не выплачиваемые дивиденды позволяют пускать всю прибыль компании на развитие организации, а, следовательно, темпы роста таких акций могут быть более динамичными, однако отсутствие дивидендов позволяет говорить о большей спекулятивности таких инвестиций.

Сбалансированный фонд. Сбалансированный фонд – смесь акций и облигаций. Типичный сбалансированный фонд содержит 50–65% акций, а оставшиеся активы хранит в облигациях и наличности. Важно знать распределение акций и облигаций в фонде, поскольку оно является ключом к показателям риска и дохода. Сбалансированный фонд помогает инвестору получить все возможности фондового рынка в части диверсификации по многим отраслям одновременно, вкупе с инвестициями в акции компаний разной капитализации и в то же время позволяет получать преимущества инвестиций в инструменты с фиксированной доходностью.

Глобальный (международный) фонд. Глобальные и международные фонды инвестируют в компании-нерезиденты. Определенно, глобальные фонды гораздо более волатильны, чем инвестирующие в местную экономику. Интернациональные фонды инвестируют только в зарубежные активы, в то время как глобальные фонды могут инвестировать в определенное количество резидентных активов в дополнение к зарубежным компаниям.

Секторный фонд. Секторный фонд инвестирует в определенный сектор экономики. В США принято выделять: технологический, банковский, добывающий, производственный, конгломератов, пищевой промышленности, энергетический, здравоохранения, услуг, транспортный сектора. Секторный фонд может быть сколь угодно волатильным и носит в себе определенную долю специфических отраслевых рисков. В то же время абсолютные максимальные доходности так же показываются в этом виде фондов.

Индексный фонд. Индексные взаимные фонды выражают собой определенные рыночные сегменты. Целью владельца акции такого фонда является получение доходности равной одному из базовых индексов. Стандартным американским индексом считается Standard & Poor's 500 Composite Stock Price Index (S&P 500). Индексные фонды далеки от активного управления других взаимных фондов и ориентируются на доходность максимально приближенную к доходности определенного индекса, что достигается повторением его структуры в собственном инвестиционном портфеле. Все это позволяет экономить на содержании аналитиков и управляющих, делая класс индексных фондов наименее затратным в обслуживании, миними-

зируя тарифы и сборы. Так как доходность таких фондов в долгосрочной перспективе равна доходности показываемой большинством других взаимных фондов.

Фонд фондов. Инвестиционная компания, направленная на отбор лучших из взаимных фондов называется фондом фондов. Чаще всего фонд фондов формируется Хэджд-фондами, но и взаимные фонды этого типа так же присутствуют. Их портфели могут быть различны по показателям риск/доход в зависимости от того фонды акций или облигаций составляют доминанту фонда фондов. Следует помнить о двойном комиссионном обложении дохода. Если доходность фонда составит 35% годовых, к комиссии самого фонда в 2,5% необходимо прибавить комиссию фонда фондов в 2,5%. Таким образом двойная комиссия накладываемая на доходность фондов удобного типа делает выбор управляющей компании задачей действительно не тривиальной, поскольку доходность среднего взаимного фонда в портфеле фонда фондов должна быть значительно выше среднерыночной. Кроме того, оставшиеся доходы необходимо уменьшить на сумму подоходного налога (налога на прибыль).

REIT (Real estate investment trust). Ипотечный инвестиционный фонд – «инвестиционный траст, осуществляющий инвестиции в недвижимость или займы, обеспеченные существующей недвижимостью, и выпускающий акции по этим инвестициям» [4]. Основной задачей таких фондов является инвестирование в недвижимость посредством сдачи ее в аренду (Equity REITs) или на ипотечном кредитовании (Mortgage REITs) где доход компании складывается из процентной ставки по предлагаемой ипотеке. Основным преимуществом подобных фондов является уменьшение или полное отсутствие налога на прибыль. Отдельная категория фондов недвижимости обращается на бирже в виде акций. Ипотечные инвестиционные фонды недвижимости чаще всего делятся сегментарно: на фонды торговых павильонов, коммерческой офисной недвижимости, жилого фонда, складских помещений и рекреации. Кроме того, предполагается ранжирование географического типа (муниципальное, региональное, страновое,). Взаимные фонды активно пользуются возможностями ипотечных фондов и фондов аренды для формирования специализированных фондов получающих маржу от динамики сектора недвижимости. Как и любой фонд фондов, такая схема предполагает двойное комиссионное обложение дохода, однако принципиально другая парадигма динамики денежных потоков делает подобные инвестиции достаточно разумным инвестиционным решением. Важным является принципиальное отличие

Будучи самым доступным способом инвестирования для сторонних инвесторов, взаимные фонды предлагают полный спектр возможностей профессиональных инвестиций для не профессионального инвестора. Учитывая количество и состав инвесторов во взаимные фонды жесткое регулирование фондов SEC является необходимой мерой, поскольку мера ответственности правительства перед обывателями гораздо выше чем перед квалифицированными инвесторами действующими на свой страх и риск. В то же время повышенные гарантии несут в себе меньшие доходы, а потому долгосрочная доходность взаимных фондов никогда не будет столь же высокой как у ХЭДЖ-фондов. Тем не менее, в стремлении оградить инвестора от опасных инвестиций американский рынок инвестиционных услуг сумел сохранить большую свободу для инвестиционных фондов, чем это произошло в России с ПИФаами. По мнению автора российским регулирующим органам следует внимательнее изучать опыт зарубежных инвестиционных фондов, уменьшая номинальное количество типов фондов и расширяя их действительные инвестиционные полномочия. В конечном счете, основной гарантией успешного инвестирования в руках квалифицированного управляющего является наличие инвестиционной свободы. Роль государства в это случае сводится к двум функциям: созданию действительной конкурентной системы, при которой не успешные управляющие лишались бы доступа к деньгам населения рыночными методами (функция распространения достоверной информации) и формирования адекватных механизмов управления деньгами для достойных представителей инвестиционного сообщества (пересмотр правил инвестирования и структуры фондов).

ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный сайт Комиссии по ценным бумагам и биржам США U.S. Securities and Exchange Commission // <http://www.sec.gov/>
2. Официальный сайт компании Morningstar Inc. // <http://www.morningstar.com>.

3. Официальный сайт НК «Национальная Лига Управляющих» // <http://www.nlu.ru/>
4. Официальный сайт Службы тематических толковых словарей «Glossary Commander» // <http://www.glossary.ru>.

ЧЕХЛАТОВ Н.Н.

РАЗВИТИЕ ДЕКОРАТИВНОГО ПТИЦЕВОДСТВА КАК ОДНОЙ ИЗ ОТРАСЛЕЙ ОБЩЕНАЦИОНАЛЬНОГО РЫНКА УСЛУГ

Многие владельцы загородных домов украшают свои участки композициями редких растений, которые, конечно, смотрятся очень привлекательно. Но усадьбу можно сделать еще более оригинальной, если украсить ее «пернатым цветником» – оживить приусадебный участок с помощью павлинов, фазанов, карликовых курочек, голубей. Сегодня декоративное птицеводство приобретает все большую популярность, причем владельцы загородных домов заводят не только мелкую пернатую живность, но и особо крупных птиц – страусов, лебедей, тратя на это сотни и даже тысячи долларов.

Декоративное птицеводство начало развиваться в СССР в конце 70-х гг., но широкое распространение стало получать только в середине 90-х гг. Еще каких-нибудь 10 лет назад приобрести, скажем, золотого фазана в России было не легче, чем поймать жар-птицу.

Представьте, что ходит у вас по птичьему двору павлин – самый крупный из куриных. Содержание павлинов в последнее время стало настоящим увлечением среди владельцев загородных домов. К примеру, некоторые из них обустраивают зимние сады таким образом, чтобы через застекленные стены внизу был виден просторный птичий двор. Кстати, содержать павлина в домашних условиях вовсе не обременительно, он ест все, что и куры – зерновые смеси, зелень. Правда, стоит эта красота недешево. Пара павлинов обойдется вам в 1 тысячу долларов и спрос на эту птицу намного опережает предложение, даже в кругах птичников. Поэтому необходимо насытить рынок, есть спрос – должно быть и предложение. Эстетическое наслаждение доставляют и фазаны. Их тоже можно назвать аристократами птичьего двора. Фазан считался дичью высокого класса еще у средневековых рыцарей. Вольеры для фазанов огораживают металлической сеткой не только с трех сторон (к четвертой обычно примыкает небольшое укрытие в виде сарайчика, а может быть и просто глухая дощатая стенка с навесом и насестом под ним). Сетку натягивают и сверху. Вольеры обычно устилают слоем сухого песка. Холода фазаны особо не боятся, в содержании и кормлении их каких-то диковин тоже нет. Приобрести одного обычного охотничьего фазана можно за 200 рублей, золотой обойдется дороже – 2,5 тысячи. “Живой цветник” для украшения усадьбы составят и курочки-малютки.

Пара взрослых павлинов и фазанов за сезон может отложить до 30 яиц. Поэтому при имеющемся оборудовании, необходимом количестве инкубаторов можно получить где-то от 20 птенцов, это за минусом неоплодотворенных яиц и естественного, неконтролируемого падежа. Из-под пары голубей можно взять до пяти пар голубят, при наличии здоровых, хорошо сформированных пар и наличии кормильцев. При относительно высокой стоимости исходного материала количество птенцов за сезон в несколько раз превышает затраты на родительскую пару и содержание, тем самым, этот вид деятельности является быстро окупаемым и ликвидным, быстрореализуемым на рынке. А большие объемы производства декоративных птиц могут превратить ваш вид предпринимательской деятельности в успешный бизнес.

Голубеводство – отрасль птицеводства, занимающаяся разведением домашних голубей и имеющая несколько направлений. Знаменитые на весь мир российские породы, которые послужили исходными материалами для выведения многих, ныне существующих зарубежных пород, на сегодняшний день остаются лучшими в мире и продолжают привлекать иностранных коллекционеров.

Человек приручил дикого сизого голубя более 5000 лет тому назад. С тех пор голубеводы вывели много пород домашних голубей, различных по цвету, форме тела и назначению.

Пока еще никто не подсчитал все огромное количество пород голубей, разводимых в разных странах мира. В России содержанием и разведением голубей занимаются сотни тысяч людей разного возраста, профессий, образования. Они объединены общей любовью к этой красивой птице. Созданы клубы и секции при республиканских, краевых и городских организациях общества охраны природы. Систематический уход за любимыми голубями, выполняемый с удовольствием, вырабатывает у человека пунктуальность и трудолюбие, при приобретении и расходовании кормов - расчетливость и экономность. Неоднократные подъемы на голубятню и спуски с нее, ходьба и уборка на свежем воздухе укрепляют организм. Голубеводство сочетает в себе спорт, эстетическое наслаждение, целенаправленную занятость свободного времени, получение определенных знаний, воспитывает у человека истинное чувство любви к животным и бережное отношение к природе и приносит постоянный доход. Все голубеводы обычно объединяются в группы по разводимым ими породам голубей. Голубеводы-спортсмены проводят соревнования своих питомцев, тренируют их. Лучшие спортивные (почтовые) голуби преодолевают сотни и тысячи километров на пути к родному дому. Голубеводы - любители голубей разнообразных оттенков цветов и рисунков, необычных форм тела и оперения занимаются декоративным голубеводством, они разводят чистопородных птиц или работают над выведением новой породы. Разумеется, простых, т.е. беспородных птиц многих отечественных пород много. Их можно приобрести на птичьем рынке и совсем недорого - за 2-3 тыс. руб. Для селекционера они интерес не представляют. Так как теряется драгоценное время, а положительных результатов не получаем. Голубеводов с каждым годом становится все больше и больше. Белая птица мира покорила сердца многих людей. Без нее не проходит ни один молодежный фестиваль, ни одна олимпиада. И поэтому хочется пожелать начинающим голубеводам: любите своих питомцев, изучайте их поведение, постоянно заботьтесь о них и вы получите много радости, приобретете новые знания.

В связи с повышением в России интереса к разведению декоративных птиц и голубей выбранное направление бизнеса - создание селекционного центра является перспективным. Познакомившись с лучшими европейскими питомниками, в том числе и промышленными, и видя полностью компьютеризированные системы разведения и содержания голубей, мы должны взять все самое лучшее, самое надежное из мирового опыта содержания голубей и декоративной птицы и переложить на российские условия. Огромное значение имеет то, что питомник может позволить одновременно держать около 1000 особей голубей и 1000 голов декоративных птиц. При этом содержание каждой птицы осуществляется на самом высоком уровне. Каждая птица должна иметь индивидуальный подход и кроме этого быть включена в общую автоматизированную систему ухода и контроля.

Данная отрасль птицеводства не развита, питомников по стране - единицы, но интерес к этим прекрасным созданиям неуклонно растет. Плюсы питомников прежде всего в том, что здесь работают профессионалы своего дела, все поголовье вакцинировано, всегда и в удобное для Вас время можно получить консультацию. Поэтому понятно, чему следует отдавать предпочтение - покупать на рынке, или у специалистов по такой же цене или даже ниже! Разведение декоративных птиц, один из видов любительской деятельности человека, который сочетает разумный досуг, расширение кругозора с воспитанием чувства любви к природе.

Россия имеет многолетние, славные тенденции голубеводства и декоративного птицеводства. В нашей стране очень много любителей, профессионалов, да и желающих присоединиться к увлечению декоративными птицами найдется не меньше, отсюда и значительная емкость рынка. Мы также ставим перед собой большие цели и хотим достичь самых высоких результатов на мировой арене. Нам есть чем гордиться! Самые красивые птицы - все же в России!

Селекционно-племенной центр призван восполнить эту нишу и кроме означенных функций, мы будем представлять российское голубеводство и отечественное декоративное птицеводство на международной арене.

За границей уделяется огромное внимание декоративному голубеводству. В Европе голубеводством занимаются давно и это целая индустрия: селекция, лаборатории, методики. Продукты бельгийской компании Pharma Belgica de Weerd, с большим успехом применяются в более чем 25 странах. Более 70% птицеводов Голландии, Бельгии, Германии и Франции отдают предпочтение программам от Pharma Belgica de Weerd! Оборот фармацевтической компании за первое полугодие 2007 г. составил 5 млн. евро, это на 24% больше чем за сравнимый период 2006 г.

Декоративное птицеводство в России - одна из самых быстро растущих отраслей экономики, с быстрым оборотом капитала, но требующая особого внимания и поддержки государства. Поддержка и защита нужна особенно тогда, когда рынок насыщен дорогостоящей зарубежной продукцией. По подсчетам специалистов годовой прирост производства декоративных птиц в России составляет 16%.

Сейчас в Европе, не смотря на все уделяемое внимание, наблюдается застой, и те птицы, которых мы приобретаем за границей, к сожалению, ничего выдающегося не показывают. Только использование племенной работы позволяет путем скрещивания и селекции достичь необходимых результатов. Мы считаем, что выбранное нами направление селекции более верное и актуальное, нежели у зарубежных коллег и наши птицы в работе доказывают свое превосходство.

ЧУДЕСОВА Н.Н.

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ЛИНГВИСТИЧЕСКОГО ПОДХОДА К АНАЛИЗУ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ТОВАРОВ

Становление рыночных отношений в России принципиально изменило для отечественных предприятий условия хозяйствования. Последние характеризуются повышенной нестабильностью, усилением динамичности внешней и внутренней среды, усложнением производственных связей, жесткой конкуренцией. При этом большинство российских предприятий оказались неспособными адекватно и быстро адаптироваться к новым условиям и сохранять устойчивые рыночные позиции. В такой ситуации все большее количество субъектов хозяйствования стали осознавать необходимость использования маркетингового подхода в управлении коммерческой деятельностью. Новые возможности функционирования предприятий потребовали от них решения следующих задач: повышение конкурентоспособности произведенной продукции; завоевание определенной доли рынка; адаптация к меняющимся внешним условиям; гибкость производственной, экономической и ассортиментной политики; совершенствование организации, планирования и управления хозяйственной деятельностью и разработка новых подходов к управлению сбытом.

Важнейшей составляющей коммерческой деятельности предприятия является его товарная политика, в основе которой лежит определение оптимальной номенклатуры товаров [4, с. 315]. От состава и своевременного обновления ассортимента товаров в значительной мере зависит степень удовлетворения спроса, количественные и качественные показатели хозяйственной деятельности. Содержанием политики ассортимента фирмы являются программы расширения или сокращения разработки, производства и сбыта всей гаммы товаров и услуг фирмы в совокупности.

В ассортиментной политике используются:

- инструменты политики производства (планирование и проектирование продукта; изменение продуктов; рост / снижение производства и т.д.);
- данные о цикле жизни товара на рынках (для политики производства это – лишь импульсы к ее изменению и корректировке);
- показатели и данные по товарообороту, прибыли, планированию и проектированию товаров;
- результаты изменения продуктов (улучшения качества производимых видов, их модернизации и т.д.).

Из приведенного перечня видно, что ассортиментная политика тесно связана с изменениями рынка, особенно – с таким важным фактором внешней рыночной среды фирмы, как динамика цикла жизни продуктов на рынке.

Жизненный цикл изделия (ЖЦИ) на рынке — это инструмент теории маркетинга, с помощью которого исследуются характеристики сбыта продукта, прибыль, потребности потребителей, поведение конкурентов, анализируется стратегия маркетинга с момента поступления

товара на рынок и до снятия с рынка [3, с. 415]. Концепция ЖЦИ была предложена американским маркетологом Т. Левиттом в 1965 г. и анализируется во многих работах [4, 3].

Виды жизненного цикла товаров значительно отличаются как по продолжительности, так и по форме.

Традиционная кривая жизненного цикла охватывает периоды введения товара на рынок, роста, зрелости, спада. Классическая кривая представляет чрезвычайно популярный продукт со стабильным сбытом на протяжении данного периода времени. Кривая «увлечения» описывает товар, для которого характерны быстрый взлет и падение популярности. Продолжительное «увлечение» проявляется также, за исключением того, что «остаточный» сбыт продолжается в размерах, составляющих незначительную долю от прежнего объема реализации. Сезонная кривая или кривая моды имеет место, когда товар хорошо продается в течение периодов, разнесенных во времени. Кривая возобновления или ностальгии описывает товар, который, казалось бы, устарел, но вновь получил популярность. Кривая провала характеризует продукт, который вообще не имел успеха.

Представление о жизненном цикле товара исходит из того, что любой товар проходит определенные стадии, этапы, фазы развития: стадию внедрения товара на рынок, стадию роста, зрелости, старения. Некоторые авторы добавляют пятую стадию – стадию насыщения (между зрелостью и спадом), но мы будем придерживаться классической схемы.

Жизненный цикл товара определяет стратегию маркетинга и тактику ее реализации на конкретном рынке. Характеристика таких стратегий применительно к каждой из стадий традиционного жизненного цикла дана Ф. Котлером.

Кривая жизненного цикла остается более или менее одинаковой для большинства изделий. Однако протяженность во времени и интенсивность перехода из одной стадии в другую имеют большие различия. В управлении производством важно уловить стадию зрелости и спада, поскольку держать на рынке морально устаревшее изделие убыточно, а для престижа – просто вредно. При этом нужно также выбрать правильный момент для выхода на рынок с новой моделью изделия.

При разработке и проведении ассортиментной политики необходимо учитывать, что одна и та же модель на разных рынках может находиться на различных стадиях жизненного цикла. Прежде всего, предприятие должно провести сегментирование рынка изделий. Затем выбрать целевые сегменты, для которых и будут производиться изделия. При производстве изделий необходимо помнить о так называемом продуктовом портфеле. Суть его заключается в том, что предприятие должно выпускать модели изделий, которые находятся на различных стадиях жизненного цикла, чтобы доходы от реализации изделий, находящихся на стадии зрелости, помогали финансировать разработку новых моделей. Таким образом, чтобы производство было прибыльным, необходимо через регулярные интервалы времени внедрять на рынок новые модели, то есть расширять ассортимент своей продукции.

Исследование рынка состоит из двух взаимодополняемых и взаимозависимых фаз: диагноз и прогноз. Диагноз позволяет осуществить всестороннюю оценку складывающейся на потребительском рынке ситуации и определить состояние дел предприятия и породившие его причины. Прогноз призван указать возможности предприятия, перспективы его развития в сложившихся условиях. Исследования рынка представляют собой сложный комплекс взаимосвязанных направлений: анализ товара, спроса, условий конкуренции, форм и методов сбыта, рыночной сегментации, – составляющий основу функционирования предприятия на принципах маркетинга.

В соответствии с выделенными целями и задачами маркетинга на промышленном предприятии важнейшим его элементом является анализ спроса на изделия предприятия по детальной номенклатуре по всем регионам сбыта продукции, который зависит от степени реализации продукции и результатов других направлений комплексного исследования рынка.

Анализ спроса на изделия представляет собой работу по изучению состояния и перспектив развития реализованного спроса, т.е. фактически прогноз сбыта при определенных условиях состояния внешней среды без учета возможностей предприятия. Прогноз реализованного спроса в сочетании с определенными условиями сбыта продукции и функционирования предприятия представляет собой оценку возможности сбыта или его прогноз.

При оценке возможностей сбыта продукции (прогнозировании сбыта) требуется учет ог-

ромного количества факторов общеэкономического характера, т.е. социально-экономических показателей, а также параметров функционирования экономики страны в целом, различных правительственных постановлений и ограничений, регламентирующих производство и сбыт продукции, состояние конкуренции, а также отраслевой сбыт продукции в предшествующие периоды и другие параметры. Количественный анализ такого рода характеристик внешней среды, их взаимодействия на уровне предприятия провести невозможно в силу трудоемкости этой работы и необходимости наличия соответствующих данных общего развития и функционирования экономики страны. Поэтому учет такого рода характеристик внешней среды функционирования предприятия должен осуществляться на качественном уровне с учетом исследований в этом направлении научно-исследовательских институтов. Однако, качественный анализ необходимо описать количественными характеристиками, позволяющими увязывать между собой оценку внешней среды и соответствующую ей оценку возможностей сбыта продукции. Это позволяет сделать лингвистический подход, основанный на теории нечетких множеств [2].

Вся совокупность внешних факторов, влияющих на ход реализации продукции, отражается в стадии жизненного цикла изделия на рынке, которую он проходит в настоящий момент времени и будет занимать в будущем периоде, поэтому одним из основных моментов анализа и построения прогноза реализованного спроса на краткосрочный период, по нашему мнению, является определение стадии ЖЦИ на рынке.

Анализ используемых в настоящее время в нашей стране методов построения моделей ЖЦ изделий показывает, что:

- основой моделирования ЖЦ является традиционная кривая s образного вида;
- модели ЖЦ не дают возможности оценить продолжительность цикла, точки возможного перехода товаров из одной стадии в другую;
- наиболее достоверными являются прогнозы второй части ЖЦ (стадии зрелости и спада);
- для получения достоверных прогнозов необходимо моделировать каждую стадию ЖЦ соответствующей ей кривой, исходя из анализа воздействия факторов и характеристик внешней среды и возможных изменений их в будущем, которые определяются вне модели ЖЦ изделия;
- в зависимости от вида ЖЦИ, он включает различные стадии традиционного цикла, описываемого стандартными кривыми роста;
- ни один из рассмотренных методов моделирования ЖЦ продукта не может быть использован как единственный, только в совокупности с применением других методов он может дать достоверный прогноз продаж (реализованного спроса).

Следовательно, можно считать, что для построения прогноза реализованного спроса на изделия предприятия, целесообразно использовать следующий подход. На основе параметров внешней среды и данных других направлений комплексного исследования рынка оценивается стадия ЖЦИ, которую оно проходит в настоящее время, и перспективы перехода на другую стадию, затем выбирается соответствующая кривая роста и осуществляется прогноз. Выбор характеристик внешней среды, оценка их и определение стадии ЖЦИ представляет, по нашему мнению, задачу принятия решений при нечеткой информации о состоянии рынка. Это обуславливает применение лингвистического подхода к анализу ЖЦИ в рамках построения прогноза реализованного спроса на краткосрочную перспективу. В соответствии с этим подходом в качестве значений переменных внешней среды и характеристики отношений между ними допускаются не только числа, но и слова и предложения на естественном языке, а своеобразным аппаратом измерения является теория нечетких множеств [1, 2].

Лингвистическая переменная «Стадия ЖЦИ» представляет собой составную лингвистическую переменную, компонентами которой являются лингвистические переменные, определяющие характеристики внешней среды и их значения, например, «цель маркетинга», «конкуренция», «потребители» и т.д. В зависимости от степени детализации рассмотрения ассортимента продукции на рынке состав характеристик внешней среды может быть различным. При рассмотрении задачи прогнозирования реализованного спроса для конкретного потребителя (конкретного регионального рынка) могут быть использованы другие характеристики внешней среды, имеющие более детальный характер и в то же время связанные с обобщенными характеристиками агрегированного уровня (рис. 1).

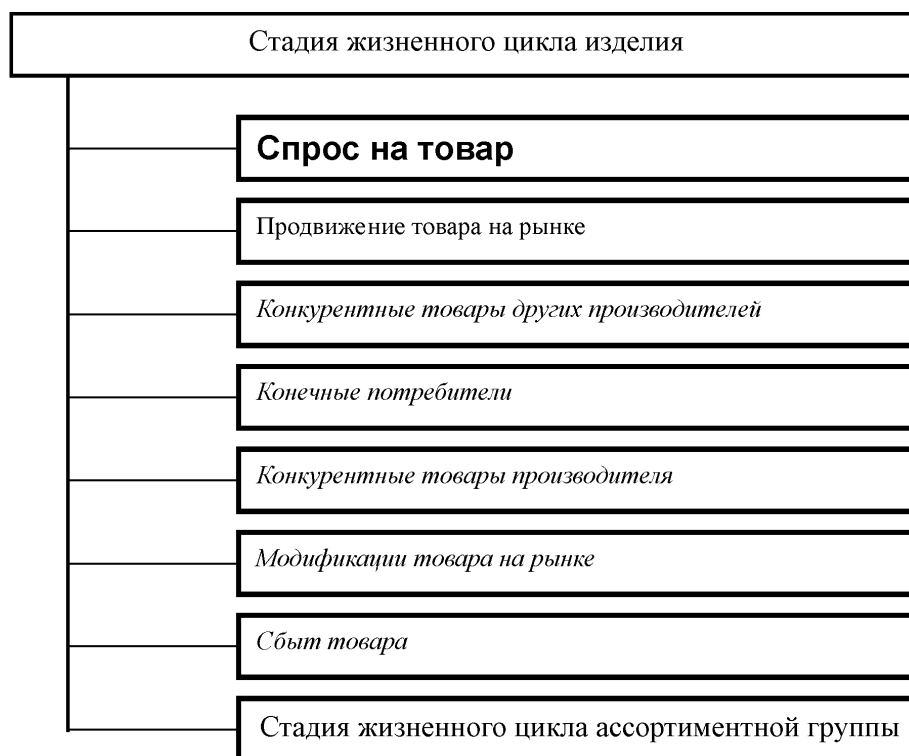


Рис. 1. Структура лингвистической переменной «Стадия жизненного цикла изделия» при анализе товаров в номенклатуре.

Каждую характеристику внешней среды, определяющую значение составной лингвистической переменной «Стадия ЖЦИ», можно рассматривать как лингвистический критерий [1]. Особенностью рассмотрения лингвистических критериев применительно к описанию стадии ЖЦИ является фиксированное число и значения базовых множеств (в случае традиционного ЖЦИ их 4), каждое из которых характеризует одну из рассматриваемых стадий ЖЦ.

Большую экономическую проблему составляют как выявление критериев идентификации стадии ЖЦИ, так и определение характера соответствующих лингвистических ограничений, что требует большого опыта в оценке положения товара на рынке, высокого уровня компетентности эксперта

Оценка стадии ЖЦИ с применением лингвистического подхода основывается на реализации следующего алгоритма:

1. Выбор характеристик внешней среды, определяющих стадию ЖЦИ на рынке при заданном уровне рассмотрения ассортимента продукции и потребителей.
2. Формирование набора лингвистических критериев из характеристик внешней среды.
3. Вычисление лингвистических критериев характеристик внешней среды.
4. Определение значения лингвистической переменной «Стадия жизненного цикла изделия».

В соответствии с предложенным подходом для прогнозирования сбыта продукции предприятия после идентификации стадии ЖЦИ, на которой находится изделие, необходимо подобрать соответствующую ей кривую роста. При этом будем исходить из следующих предположений.

На стадии «внедрение» на рынке существует потребность лишь в отдельных экземплярах изделий и выпуск их незначителен. Статистика о характере продаж изделий на рынке отсутствует. Имеются лишь данные об отношении потенциальных потребителей изделий к новому товару. Поэтому прогноз реализованного спроса на этой стадии целесообразно строить на базе экспертных оценок торговых работников.

На стадиях «рост», «зрелость» и «спад» для прогнозирования реализованного спроса (сбыта) будем использовать соответствующие кривые роста, представленные в таблице 1.

Таблица 1

Кривые роста для прогнозирования сбыта

Стадия ЖЦИ	Кривая роста
Рост	Простая экспонента:
Зрелость	Логистическая кривая вида:
Спад	при $a < 0$; $b > 1$

Для оценки параметров кривых роста целесообразно воспользоваться стандартными методами. Важнейшим критерием выбора метода оценки параметров является наличие информации об объемах продаж в предшествующие периоды. Так, при длительной поставке изделий данному потребителю параметры кривой роста можно оценить с помощью классического метода наименьших квадратов (при отсутствии сезонности в продажах); при поставке изделий в течение 3–4-х месяцев можно использовать метод трех точек [5, с. 34]; при поставке меньше 3-х месяцев будем полагать, что информация для анализа с помощью кривых роста отсутствует, и в этом случае, видимо, следует использовать экспертные оценки.

На основании вышеизложенного представляется возможным сделать вывод, что жизненный цикл товаров оказывает влияние на процесс планирования коммерческой деятельности. Учет стадии жизненного цикла, на которой находится товар (изделие), дает возможность разработать наиболее эффективную товарную политику и определить оптимальную номенклатуру товаров. Так как в стадиях жизненного цикла отражается вся информация о внешней среде и о самом товаре, то целесообразно будет учесть все эти факторы при планировании коммерческой деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Борисов А.Н., Алексеев А.В. Модели принятия решений на основе лингвистической переменной. Рига, 1982.
2. Заде Л. Понятие лингвистической переменной и его применение к принятию приближенных решений. М.: Мир, 1976.
3. Котлер Ф. Основы маркетинга. М.: Бизнес-книга, ИМА-Кросс. Плюс, 1995.
4. Маркетинг / Под общ. ред. Г.Л. Багиева. М.: Экономика, 2001.
5. Четыркин Е.М. Статистические методы прогнозирования. М.: Статистика, 1975.

ШЕВЧЕНКО М.В.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БАЗЫ ВИНОДЕЛИЯ В РЕГИОНЕ

Как известно, местная (региональная) экономика подразделена в соответствии с рынками сбыта вин на два сектора: базовый сектор – экспорт, обслуживающий сектор – потребление вин внутри данного региона. Оба сектора дают доход (выручку). Хойт Г., Ричардсон Г. и Гликман Н. [1] использовали оценку экономической модели для i -го региона в виде:

$$Y_i = (E_i - M_i) + X_i, \quad (1)$$

где Y_i – суммарный доход в i -ом регионе; E_i – собственные расходы (включая потребление, инвестиции и расходы местного управления) в i -ом регионе; M_i – импорт в i -ый регион; X_i – экспорт из i -го региона.

Потребление, расходы местного назначения, импорт и экспорт варьируют из года в год, оказывая влияние на суммарный доход региона. Это влияние можно учесть через их коэффициенты изменения формулами:

$$E_i = e_i Y_i, \quad (2)$$

$$M_i = m_i Y_i, \quad (3)$$

$$\text{Среднее значение экспорта } X_i = \bar{X}_i, \quad (4)$$

Подставляя в основное уравнение (1), получим:

$$Y_i = e_i Y_i - m_i Y_i + \bar{X}_i, \quad (5)$$

Правил или формул вычисления значений коэффициентов e_i и m_i авторы модели оставляют на усмотрение пользователя. Однако это не тривиальные коэффициенты, поскольку из года в год варьируют, тем более для различных регионов, рынков, товаров. Вычисление этих, а также коэффициентов изменения многих, используемых в модели определения экономической базы региона, других величин является элементом научного исследования. Информационной базой расчёта коэффициентов являются правдоподобные официальные статистические данные. Из формулы (5) получим:

$$Y_i = \frac{\bar{X}_i}{1 - e_i + m_i}, \quad (6)$$

Таким образом, региональный доход определяется величиной экспорта (вызванного внешними причинами) и предельной склонностью к расходам внутри региона (m_i). Дифференцируя формулу (6) по экспорту получаем базовый мультипликатор – коэффициент, показывающий влияние одного экономического показателя на другой, в данном случае экспорта на региональный доход.

$$k = \frac{dY_i}{d\bar{X}_i} = \frac{1}{1 - e_i + m_i} = \frac{Y_i}{\bar{X}_i}, \quad (7)$$

Уравнение (7) показывает, что средние и предельные величины этих отношений равны. Формула (7) фактически описывает простой случай мультипликатора межрегиональной торговли.

Отбросив предпосылку, что экспорт является единственным источником экономического роста, попробуем использовать экзогенно полученные величины инвестиций, правительственных расходов и потребления. Величину экспорта-импорта определим через взаимодействие с деятельностью n других регионов. Уравнение регионального дохода (1) преобразуется в вид:

$$Y_i = C_i + I_i + G_i + X_i - M_i, \quad (8)$$

где C_i – потребление в i -ом регионе, I_i – инвестиции в i -ом регионе, G_i – правительственные расходы в i -ом регионе, X_i – экспорт из i -го региона, M_i – импорт в i -й регион.

Проблемой, с которой приходится сталкиваться на практике, является выделение экспортной и обслуживающей составляющих, отнесение к ним результатов работы сельскохозяйственных товаропроизводителей, которые продают виноградновинодельческую продукцию местной (посреднической) фирме, затем экспортирующей или вывозящей ее.

В качестве исходной модели для расчёта экономического базы рынка виноградновинодельческой продукции ЮФО и его регионов использована формула (1), дополненная множеством новых весомых характеристик, вытекающих из следующих рассуждений. Для рынка страны источниками поступления товаров является отечественное и зарубежное производство. Для рынка любого региона, или локального рынка – местное, в его границах, зарубежное и производство в других регионах. Часть товаров местного производства, реализованная на рынке для потребления в пределах территории, назовем местным потреблением, другую часть, поставляемую за рубеж – экспортом, третью – вывозом, если она направляется в другие регионы внутри страны. Товар, произведенный за рубежом и поступивший на внутренние рынки, является импортом, произведенный в других регионах и продаваемый в рассматриваемом регионе – ввозом. «Доходами» для страны являются внутренний рынок и экспорт, взимаемые государством импортные пошлины и сборы, для региона – продажи собственных, экспортируемых и ввозимых товаров. В соответствии с экономической логикой, именно эти доходы, вместе с государственными и частными инвестициями, правительственными расходами, являются экономической базой развития того или иного рынка товаров, их производящих, исходных отраслей. Преобразованная нами для винодельческого рынка формула (1) имеет вид:

$$Y_i = f(E_i^1, E_i^{11}, E_i^{12}, E_i^2, Z_i, M_i, B_i, B_i^{11}, B_i^{12}, B_i^2, X_i, W_i, W_i^{11}, W_i^{12}, W_i^2, C_i^{\text{креп.}}, C_i^{\text{сухих}}, C_i^{\text{игрис.}}),$$

где: Y_i – выручка от продаж виноградных, шампанского и игристых вин; $(E_i^1 + E_i^2)$ – местное потребление; E_i^1 – розничная продажа виноградных вин населению в i -ом регионе (количество); E_i^2 – розничная продажа шампанских и игристых вин в i -ом регионе (количество); $C_i^{\text{креп.}}$ – цена одного литра виноградных крепленых вин крепостью до 20% об. спирта; $C_i^{\text{сухих}}$ – цена одного литра виноградных столовых сухих, полусухих, полусладких крепостью до 14% об. спирта и содержанием до 8% сахара; $C_i^{\text{игрис.}}$ – цена одного литра шампанского и игристых вин; Z_i – инвестиции и расходы местного управления в i -ом регионе; $(M_i - B_i)$ – из внешнего поступления: M_i – импорт винодельческой продукции в i -ый регион; B_i – ввоз винодельческой продукции в i -ый регион из других регионов страны; X_i – экспорт из i -го региона; W_i – вывоз винодельческой продукции в другие регионы страны.

В местном потреблении:

$$E_i^1 = E_i^{11} + E_i^{12},$$

E_i^{11} – розничная продажа виноградных крепленых вин крепостью до 20% об. спирта (количество); E_i^{12} – розничная продажа виноградных столовых сухих, полусухих, полусладких крепостью до 14% об. спирта и содержанием до 8% сахара (количество).

Из внешнего поступления: $B_i^1 = B_i^{11} + B_i^{12}$,

B_i^{11} – ввоз из других отечественных регионов крепленых вин крепостью до 20% об. спирта (количество); B_i^{12} – ввоз из других отечественных регионов виноградных столовых сухих, полусухих, полусладких крепостью до 14% об. спирта и содержанием до 8% сахара (количество); Вывоз винодельческой продукции в другие регионы страны

$$W_i = W_i^{11} + W_i^{12} + W_i^2,$$

где: W_i^{11} – вывоз в другие регионы крепленых вин крепостью до 20% об. спирта (количество); W_i^{12} – вывоз в другие регионы шампанских и игристых отечественных вин (количество); W_i^2 – вывоз в другие регионы виноградных столовых сухих, полусухих, полусладких крепостью до 14% об. спирта и содержанием до 8% сахара (количество).

Объем производства виноградарской продукции, а с ним и винодельческой, варьируют с учётом изменений условий из года в год. Это не позволяет добиваться необходимой точности в расчетах на перспективу. Для устранения этого недостатка вычисляются средние за ряд лет значения коэффициентов роста (изменения) каждого из участвующих в расчётах показателей:

- g_i^1 – по производству виноградных вин;
- g_i^2 – по производству шампанских и игристых вин;
- d_i^1 – по площадям под плодоносящие виноградники;
- d_i^2 – по валовому сбору винограда;
- d_i^3 – по урожайности винограда;
- e_i^1 – по количеству проданных на внутренних рынках того же субъекта виноградных вин;
- e_i^{11} – по количеству проданных виноградных крепленых крепостью до 20% об. спирта;
- e_i^{12} – по количеству проданных вин виноградных столовых (сухих, полусухих, полусладких) крепостью до 14% об. спирта и содержанием до 8% сахара;
- e_i^{21} – по цене проданных виноградных крепленых крепостью до 20% об. спирта;
- e_i^{22} – по цене проданных вин виноградных столовых (сухих, полусухих, полусладких) крепостью до 14% об. спирта и содержанием до 8% сахара;
- s_i^3 – по ценам на импортное шампанское и игристое;
- s_i^1 – по количеству проданных шампанских и игристых вин;
- s_i^2 – по цене проданных шампанских и игристых вин;
- m_i – по импорту виноматериалов в стоимостном выражении;
- p_i – по целевым инвестициям в отрасль сельского хозяйства для восстановления виноградарства по субъектам ЮФО;
- n_i – по ввозу вин из других субъектов отечественных регионов;
- q_i – по экспорту вин;
- r_i – по вывозу вин в другие отечественные регионы.

Метод определения перечисленных коэффициентов заключается в вычислении величин отношения значения соответствующего показателя за последующий год к предыдущему. Вычисление коэффициентов роста тем точнее, чем больше лет включено в исходные данные на-

блюдений. В результате обработки статистических данных, например, за 5 лет получают четыре значения коэффициентов, среднее значение которых представляет собой коэффициент роста (уменьшения). Используемый алгоритм применения коэффициента роста экономического показателя даёт возможность учитывать сопутствующие его изменения с течением времени.

Последующие расчеты проводятся по разработанным нами формулам.

Выручка от розничных продаж виноградных вин определяется из выражения:

$$V_i = e_i^1 \cdot e_i^{11} \cdot E_i^{11} \cdot C_i^{\text{креп.}} + e_i^1 \cdot e_i^{12} \cdot E_i^{12} \cdot C_i^{\text{сухих}} + s_i^1 \cdot s_i^2 \cdot E_i^2 \cdot C_i^{\text{игрис.}}$$

Стоимость виноградовинодельческой продукции, произведённой из выращенного винограда на территории того же субъекта:

$$P_i = g_i^1 (e_i^{21} + e_i^{22}) / 2 \cdot P_i^1 (C_i^{\text{креп.}} + C_i^{\text{сухих}}) / 2 + g_i^2 s_i^2 P_i^2 C_i^{\text{игрис.}},$$

где: $(C_i^{\text{креп.}} + C_i^{\text{сухих}}) / 2$ – среднее значение стоимости креплённых вин на территории заданного субъекта; $(e_i^{21} + e_i^{22}) / 2$ – среднее значение коэффициента роста цен проданных вин.

Стоимость ввоза виноградовинодельческой продукции из других отечественных регионов:

$$B_i = e_i^{11} \cdot n_i^{11} \cdot B_i^{11} \cdot C_i^{\text{креп.}} + e_i^{12} \cdot n_i^{12} \cdot B_i^{12} \cdot C_i^{\text{сухих}} + n_i^2 \cdot s_i^2 \cdot B_i^2 \cdot C_i^{\text{игрис.}}$$

Стоимость экспортируемых вин:

$\Xi_i^1 = q_i \cdot X_i \cdot C_i^{\text{экспорт.}}$ – минимально допустимый размер;

$\Xi_i^2 = q^i \cdot X_i / (1 - e_i + m_i)$ – максимально допустимый размер.

Размер инвестиций $I_i = p_i \cdot Z_i$.

$M_i = m_i \cdot Q_i$, где Q_i – стоимость импортируемых виноматериалов по i – ому субъекту региона. Стоимость виноградовинодельческой продукции, вывозимой на рынки других отечественных субъектов:

$$W_i = r_i \cdot [e_i^{11} \cdot W_i^{11} \cdot C_i^{\text{креп.}} + e_i^{12} \cdot W_i^{12} \cdot C_i^{\text{сухих}}] + s_i^1 \cdot s_i^2 \cdot W_i^2 \cdot C_i^{\text{игрис.}}$$

Методика расчёта экономической базы виноделия включает авторские алгоритмы. Она апробирована на материалах регионов Южного федерального округа. По итогам расчетов подготовлены итоговые таблицы [2–5]. Помещенные в ней данные характеризуют экономическую базу рынка виноградных вин четырех основных виноградарско-винодельческих регионов ЮФО: Краснодарского и Ставропольского краев, Ростовской области и Республики Дагестан. На их долю в округе приходится 95,7% площадей виноградников, 99,8% валовых сборов винограда, 57% производства виноградных и 92% шампанских и игристых вин. Экономическая база рынка вин в млн. руб. в год: в Республике Дагестан составляет 2773,6; в Краснодарском крае – 9156,61; в Ставропольском крае – 3559,27; в Ростовской области – 3750,63 млн. руб. в год.

Влияние составляющих на величину экономической базы регионов представлено структурой выручки вместе с инвестициями. В каждом регионе своя структура. Однако основная масса выручки от реализации вин приходится на внутреннее региональное потребление путем розничной торговли в границах субъектов, производящих эти вина, и вывоза в регионы страны: 99,1 – Республика Дагестан, 99,14 – Краснодарский край и Ростовская область, 99,72 % – Ставропольский край.

Выручка от экспорта винодельческой продукции тесно связана с производством вин из винограда, выращенного на территории субъекта. Именно эти вина, обладающие особыми свойствами в связи с природно-климатическими и другими условиями выращивания винограда на Юге России, отличающиеся от вин, производимых в других частях света, привлекают зарубежных потребителей. Возможности производства вин из местного винограда увеличиваются, о чем свидетельствуют коэффициенты роста его валовых сборов. Виноделие экономически выгодно для Юга России.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гликман Н. Экономический анализ региональных систем. М.: Прогресс, 1980.
2. Шевченко М.В. Маркетинг экономического рынка вин на территории Южного федерального округа. М.: ВНИТИ. Депонировано 31.07.06, № 1029-В2006.
3. Шевченко М.В. Методика экономической оценки конкурентных преимуществ отечественных вин на территории ЮФО. Ростов н/Д: РГАСХМ ГОУ, 2005.
4. Шевченко М.В., Магомедов Н.М. Прогноз продаж вин Ростовским комбинатом шампанских вин. Ростов н/Д: РГАСХМ, 2007.

5. Шевченко М.В., Фролов Д.В. Дефицит сырьевой базы виноделия и прогноз его последствий в регионе. Межвузовский сборник научных трудов «Актуальные проблемы современной науки и образования». Ростов н/Д: Изд-во Рост. ун-та, 2006.

ШЛЫКОВ О.В.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АЛЬЯНСЫ КАК ОДНА ИЗ НОВЫХ ФОРМ МИРОВОЙ КОНКУРЕНЦИИ

В начале июня 2007 года в Санкт-Петербурге состоялся ежегодный международный экономический форум, который давно называют «российским Давосом». Форум рекордно был представлен 65 странами и более чем 3000 участников при заключении контрактов на сумму 13,5 долларов США. Среди подписанных соглашений особенно выделялись и обсуждались намерения о сотрудничестве компаний-гигантов Аэрофлот, Boeing и Airbus в области авиаперевозок и строительства широкофюзеляжных авиалайнеров, а также партнерство General Electric, Сатурн и РАО ЕЭС в области перевода энергетики на парогазовый цикл. Почему сегодня во всем мире компании стремятся заключать многочисленные соглашения о сотрудничестве, будь они конкурентами, потенциальными конкурентами или не конкурентами вовсе? Инновации, конвергенция технологий и глобализация рынка (а представительность и денежные объемы контрактов упомянутого форума свидетельствует о включенности России в процессы глобализации) изменяют характер мировой конкуренции. Современная мировая конкуренция заметно отличается от той, что была десятилетие назад. Лозунг «кто кого» давно уступил место стратегии сотрудничества и партнерства с конкурентами. Реалии 21 века демонстрируют это бурным ростом количества стратегических альянсов, в том числе между самыми непримиримыми конкурентами. Понятие конкуренции приобрело множество новых атрибутов, таких как «мягкая», «бархатная», «партнерская» и др. Тем не менее, очевидно, изменяются лишь методы и формы конкуренции, но суть всегда остается прежней. Конкуренция становится лишь более тонкой и изощренной.

Усилия конкурентов, направленные на позитивное взаимодействие друг с другом, напоминают один из видов восточных единоборств – айкидо, целью которого является не уничтожение противника, а достижение победы за счет уклонения от борьбы. Сущность стратегии айкидо в конкурентной борьбе компаний заключается в том, чтобы нейтрализовать сильные стороны конкурента, использовать его действия таким образом, чтобы одержать над ним победу. Стратегия айкидо направлена на обеспечение защиты от неспровоцированной атаки со стороны конкурента. Конечная цель защиты здесь состоит не в уничтожении противника, а в его нейтрализации и получении возможности контролировать его действия, в использовании для своей выгоды его сильных, а не слабых сторон, а также в собственном совершенствовании, в постоянном движении к победе над самим собой, к новым свершениям и превосходству.

Одной из форм проявления стратегии айкидо в бизнесе является переход от прямой конкуренции к сотрудничеству посредством заключения с конкурентами соответствующих деловых соглашений и стратегических альянсов. Стратегические альянсы предполагают, что компании-участники, оставаясь независимыми, заключают соглашение о сотрудничестве в рамках четко оговоренных сфер деятельности, в основном с целью совместного завоевания новых рынков сбыта и продвижения товаров. При этом одна компания может одновременно иметь альянсы с десятками других компаний. Если первоначально, в 90-е годы прошлого столетия, альянсы преследовали цели исключить дублирование функций, снизить издержки и ограничивали сферу деятельности на отдельном географическом и/или товарном рынке, то в настоящее время цели усложнились, масштабность расширилась и распространяется на неограниченные глобальные рынки.

Существует множество определений стратегических альянсов. Вот некоторые классические определения. Стратегические альянсы – это:

- долгосрочные целевые соглашения между обособленными, но связанными целью получения прибыли организациями, которые способствуют достижению и удержанию кон-

курентных преимуществ этих организаций над конкурентами, не входящими в рамки данных соглашений [9, р. 32];

- долгосрочные контрактные соглашения между компаниями различных стран, которые связывают отдельные аспекты их бизнесов таким образом, что создается взаимозависимость для достижения стратегической цели [7, р. 8];
- тип межорганизационных отношений, при которых партнеры делают существенные вклады (человеческого, финансового и/или технологического капитала) в развитие долгосрочного сотрудничества и ориентацию на свои общие и индивидуальные цели [8, р. 92].

Сегодня стратегические альянсы часто ошибочно ассоциируют со слияниями и поглощениями или, наоборот, рутинными контактами контрагентов. Чтобы избежать этого недопонимания, суть стратегических альянсов можно сформулировать таким образом: объединение независимых компаний, которые осуществляют определенную деятельность или реализуют определенный проект, используя интеллектуальные и материальные ресурсы друг друга, вместо того, чтобы действовать самостоятельно или идти по пути слияния или поглощения.

Фундаментальной целью стратегического альянса является повышение конкурентоспособности партнеров. Альянс создается на основе признания факта, что каждый партнер обладает каким-либо уникальным ресурсом в качестве своего вклада в альянс: технологией, управленческим ноу-хау, доступом к рынку и др. Это требует, чтобы полномочия и контроль были распределены в интересах общей выгоды.

Преимущества альянсов очевидны. Некоторые авторы отмечают следующие:

- объединение крупных инвестиций, необходимых для реализации каких-либо проектов;
- доступ к совместным активам партнеров;
- ускоренное получение дохода на инвестиции посредством более быстрого оборота активов партнеров;
- распределение рисков между партнерами;
- повышение эффективности посредством экономии на масштабах, специализации и рационализации;
- конкуренция на основе кооперации [8, р. 91].

Р.Б. Ноздрева выделяет следующие ключевые факторы успеха стратегических альянсов:

- широкий охват логистического канала сбыта;
- взаимная совместимость партнеров;
- интенсивность информационного обмена;
- четкое распределение ролей участников;
- основополагающие правила функционирования союза;
- условия расторжения соглашения (или выхода из него) [2, с. 602].

Несколько более широкое видение этих факторов можно увидеть у классиков (Spekman и Sawhney):

- совместимость целей партнеров: цели каждого партнера должны быть совместимы таким образом, чтобы достигались как цели альянса, так и индивидуальные цели партнеров;
- получение стратегического преимущества: должна присутствовать выгода от альянса;
- взаимозависимость партнеров: каждый партнер должен зависеть от другого и отношения между ними должны управляться таким образом, чтобы конфликт сводился к минимуму, а кооперация к максимуму;
- доверие партнеров друг к другу: доверие существенно для долгосрочных взаимоотношений партнеров;
- информационный обмен и устранение конфликтов: партнеры должны часто общаться и должен существовать механизм, формальный и неформальный, устранения конфликтов, которые возникнут неизбежно;
- координация работы: работа партнеров должна координироваться без бюрократии и без учёта размеров внесенных долей;
- планирование: первое, что необходимо спланировать – структура и процессы обмена ресурсами, затем – содержание обмена [8, р. 6–9].

Гарретт и Дюссож провели анализ стратегических альянсов в своей одноименной книге [1], где разделили их на два вида: альянсы между неконкурентами и между конкурентами. К первой группе они отнесли следующие типы альянсов:

- транснациональные совместные предприятия: обычно сборка, иногда сбыт, одним партнером продукции другого, иностранного производителя;
- вертикальные альянсы: партнерские отношения, предполагающие работу в смежных звеньях цепочки производства продукта;
- межотраслевые альянсы: соглашения компаний из разных отраслей, выпускающих не связанные общей производственной цепочкой продукты (например, диверсификация бизнеса, расширение производственной деятельности за счет кооперации с участником интересующего рынка).

В случае с компаниями-конкурентами выделяются также три типа альянсов:

- интеграционные альянсы: заключаются с целью получения эффекта масштаба производства (например, компании могут совместно выпускать компоненты, но затем агрессивно конкурировать друг с другом на рынке готовой продукции);
- псевдоконцентрационные альянсы: общая разработка, производство и реализация продукта, принадлежащего всем партнерам (например, консорциумы, создаваемые для реализации сложных затратных проектов в авиастроении, тяжелом машиностроении);
- комплементарные альянсы: продукция разрабатывается и производится одним партнером, а реализуется через каналы другого (например, для расширения географии поставок).

Критерием предложенной классификации является характер целей партнеров. В сфере международного бизнеса стратегические альянсы можно также классифицировать по функциям, отраслям, количеству участвующих сторон, времени и продолжительности действия. Р.Б. Ноздрева предлагает следующую классификацию:

Таблица 1

Классификация альянсов в международном бизнесе

По функциям	По отраслям	По количеству сторон	По времени
Инвестиционные Финансовые Производственные Научно-технические Сбытовые Комбинированные	Автомобилестроение Авиаперевозки Месторождения и др.	Двусторонние Многосторонние	Временные Постоянные, в т.ч.: – краткосрочные (до 2 лет); – среднесрочные (2-5 лет); – долгосрочные (более 5 лет).

Современный характер стратегических альянсов определяется многочисленностью партнеров, сотрудничеством с прямыми конкурентами и нередко короткими сроками существования. Результативными и долговечными альянсы, как правило, бывают в тех случаях, когда объединению подлежат не только и не столько основные и финансовые фонды участников, а их знания и управленческие навыки.

Вот некоторые примеры наиболее известных транснациональных альянсов:

- American Airlines и British Airways – члены-основатели альянса One World Alliance, состоящего из них двоих и еще почти десятка авиакомпаний; основная цель альянса – предоставлять клиентам маршруты из одной точки земного шара в другую, от начала до конца путешествия (при этом American Airlines и British Airways конкурируют между собой в секторе трансатлантических перелетов);
- Ericsson и Sony сотрудничают в изготовлении телефонных трубок, хотя Ericsson сами являются крупными производителями мобильных телефонов;
- Pfizer сотрудничают с Microsoft и IBM в изготовлении и продажах программного обеспечения для врачей, хотя у Microsoft также есть стратегический альянс с WebMD, которые уже пытаются разрабатывать такие же товары и имеют соглашение с Microsoft об использовании технологии последних в своих новых программах;
- Microsoft имеет альянсы с Ford, Starbucks и сотнями других компаний, включая таких своих врагов как Apple и Corel (кстати говоря, Microsoft разросся до чудовищных размеров именно благодаря альянсу с IBM);

- Ford и Toyota, Nissan и Renault, Mitsubishi и Daimler-Chrysler, а также другие автогиганты сформировали альянсы в разных областях: разработка, производство, продажи, участие в долях и др.
- Nestle использовала расширенную сбытовую инфраструктуру своего конкурента Coca-Cola для продвижения холодного чая Nестea.

Возникают и, на первый взгляд, странные союзы. Несколько лет назад Sainsbury объявили о стратегическом альянсе с British Airways, основанном на такой логике: один из партнеров – «любимый супермаркет британцев», а другой – «любимая авиалиния мира». Тайваньская компания Acer, известная на мировых рынках, прежде всего как производитель недорогих компьютеров, в 2003 году решила расширить линейку премиальных ноутбуков. Сделали это тайваньцы с помощью брэнда Ferrari, основываясь на следующей логике: «у обеих марок высокая скорость». На мировых рынках, в том числе и российском, появились красные ноутбуки, а затем и мониторы, с логотипом Ferrari.

Все больше российских компаний также задумываются о совместном ведении бизнеса. Начиная с 2003 года, количество стратегических альянсов в России росло очень высокими темпами. Сеть супермаркетов «Рамстор», «Межбанковская инвестиционная группа», «Северсталь» и КамАЗ, группа компаний «Регент» и французский дистрибутор товаров для офиса Antalis, «Русский алюминий» и крупнейшая в мире алюминиевая компания Alcoa, «Татнефть» и турецкий концерн Zorlu – это лишь начало длинного списка. Количество переходит в качество и ведет к новым, более совершенным формам конкуренции, которые не вписываются в классические эталоны борьбы.

Альянс «Antalis-Регент», например, дает российскому партнеру возможность расширить ассортимент и выйти на некоторые интересные для него рынки – в частности, сувенирной продукции, где позиции Antalis очень сильны. Это повышает статус группы «Регент» в глазах европейских поставщиков.

Цель доступа к новым мировым рынкам достигает и «Русский алюминий» в своем альянсе с Alcoa, и российское кадровое агентство Ward Howell International в партнерстве со Spencer Stuart, одной из ведущих мировых хедхантинговых компаний, имеющей более полусотни офисов в 25 странах.

Как говорилось выше, стратегический альянс служит также удобной площадкой для научно-исследовательских проектов, объединяя финансовые и интеллектуальные ресурсы партнеров. Один из немногих пока таких примеров в России – международный консорциум участников программы «Russian Regional Jet», в рамках которой работает тандем российского НПО «Сатурн» и французской компании Snecma. Стратегический альянс делает возможной реализацию сложных проектов комплексного продвижения товаров. Созданный в 2003 году «Международный центр инновационных технологий» – продукт партнерства пяти смежных сегментов компьютерной индустрии: Hewlett-Packard, Intel, Microsoft, SAP и «Сибинтек», российского оператора, на базе которого перечисленные компании проводят демонстрации новейших IT-решений и отраслевую экспертизу. У данного проекта только маркетинговая цель: развивать и локализовать продукты, которые еще не представлены на российском рынке. Расходы на проект ненамного превысили \$0,5 млн., которые участники разделили поровну.

Альянс конкурентов на рынке кинопроката позволил участникам разделить затраты и увеличить количество кинокартин,купаемых для демонстрации в многозальном киноцентре, построенном усилиями киносетей «Империя кино» и «Каро фильм». Вложения в девятизальный мультиплекс составили \$6 млн. Третьим инвестором стала «Формула кино менеджмент» – компания, созданная иностранным инвестором специально для строительства и последующего управления мультиплексом.

Каковы могут быть последствия всех этих объединительных процессов? Следует ожидать того, что придется работать в мире ограниченной конкуренции, которую экономист Барри Нэйлбафф назвал «коопкуренцией» (co-opetition) [6]. Для этого потребуются изменения в классической корпоративной культуре. Вместо открытой непримиримой вражды персонала компаний по отношению к своим конкурентам придется формировать более мягкие формы отношений. Вместо осложнения действий конкурентов придется бороться с самими собой на пути к совершенству. Появятся отделы, которые будут заниматься взаимоотношениями с партнерами по альянсам. У Microsoft, например, уже давно есть специальные сотрудники,

которые помогают партнерам по альянсам соревноваться друг с другом.

Будут и проблемы. Самый обычный вариант альянсов – это когда одной стороне нужна технология, а другой – доступ к рынку. Но что произойдет через несколько лет после создания таких альянсов, когда каждый участник будет хорошо представлять, что именно знает другой? Известны случаи серьезных судебных разбирательств между AMD и Intel, Priceline и Expedia. Причиной неудач могут стать нечеткость целей, недостаток взаимного доверия, низкий уровень обязательств партнеров, психологическая несовместимость, неадекватная структура управления и т.д.

Однако, очевидно, что альянсы как форма мягкой конкуренции имеют больше положительных аспектов для партнеров, для отдельных экономик и всей мировой экономики в целом. Повышенный интерес российского бизнеса к транснациональным партнерствам можно прогнозировать на годы вперед. Мировые рынки значатся в планах многих российских компаний. На пути к глобализации неизбежно придется преодолевать рыночные, административные и культурные барьеры. Стратегические альянсы могут облегчить эту задачу. Как и во всем мире, в России происходит постепенное распространение сетевой организации бизнеса, предполагающей выстраивание стратегического партнерства с ключевыми контрагентами. Время стратегических альянсов в России только начинается.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гарретт Б., Дюссонж П. Стратегические альянсы. М., 2002.
2. Международный маркетинг: Учебник / Под ред. Р.Б. Ноздревой. М.: Экономистъ, 2005.
3. Секрет фирмы. 2003. № 13
4. Секрет фирмы. 2004. № 4.
5. Хилл С. Шестьдесят трендов за шестьдесят минут. СПб.: Крылов, 2004.
6. Adam M.B., Barry J.N. Co-Opetition: 1. A revolutionary mindset that redefines competition and cooperation; 2. The game theory strategy that's changing the game of business. Doubleday, 1997.
7. Almor-Ellemers T. International strategic alliances, a mean to cope with a changing environment. Paper presented at the Danish Summer Research Institute. Denmark, Gilleleje, 1992.
8. Gugler P. Building transnational alliances to create competitive advantage // Long Range Planning. 1992. № 25(1).
9. Jarillo J. On strategic networks // Strategic Management Journal. 1988. № 9.
10. Spekman R.E., Sawhney K. Toward a conceptual understanding of the antecedents of strategic alliances. Working paper. Cambridge, MA: Marketing Science Institute, 1990.

ШОКУМОВА Р.Е.

МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ ТЕХНИЧЕСКОГО СЕРВИСА И СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Взаимоотношения сельскохозяйственных товаропроизводителей с МТС должны строиться с учетом следующих требований. Интересы и цели МТС должны быть подчинены интересам и целям обслуживаемых сельских товаропроизводителей. Главной задачей МТС следует считать обеспечение высокого качества обслуживания, то есть выполнение заказов на работы в установленные сроки, в полном объеме, с соблюдением технологических требований без потерь урожая и с минимально возможными затратами. Улучшение же собственных показателей работы МТС, например, повышение годовой загрузки машинно-тракторного парка, увеличение объемов перевозок грузов, снижение производственных издержек и др., должно достигаться не за счет снижения качества обслуживания сельских товаропроизводителей, а только за счет реализации внутренних резервов – улучшения организации и технологии работ, технического обслуживания машинно-тракторного парка, лучшей организации труда, экономного расходования ресурсов и др.

Правовой основой экономических отношений между МТС и сельскохозяйственными товаропроизводителями при оказании услуг по проведению сельскохозяйственных работ, служит договор, в котором указаны виды и объемы работ, срок и качество их выполнения, цена услуг, ответственность сторон за невыполнение обязательств и т.д. Договор должен заключаться по отдельным этапам (циклам) работ (сев, уход за посевами, уборка урожая, вспашка зяби и т.д.), и в нем должны оговариваться экономические отношения партнеров по совместной деятельности на основе затрат по каждой технологической операции, а именно: стоимость услуг, рассчитанная на основе определенных тарифов, форма оплаты, размер неустоек штрафов в случае не выполнения или ненадлежащего выполнения сторонами договорных обязательств при отсутствии форс-мажорных обстоятельств и поощрений - за досрочное выполнение работ по просьбе заказчика.

Итак, механизм экономических отношений МТС с сельскими товаропроизводителями - это совокупность взаимосвязанных и взаимодополняющих экономических рычагов, стимулов, санкций, методов организации производства, распределения и обмена, обеспечивающих определенную степень общности ее интересов с интересами сельских товаропроизводителей и конечными целями сельскохозяйственного производства.

Симбиоз в отношениях может быть достигнут только при наличии соответствующего механизма взаиморасчетов сельскохозяйственных товаропроизводителей с МТС.

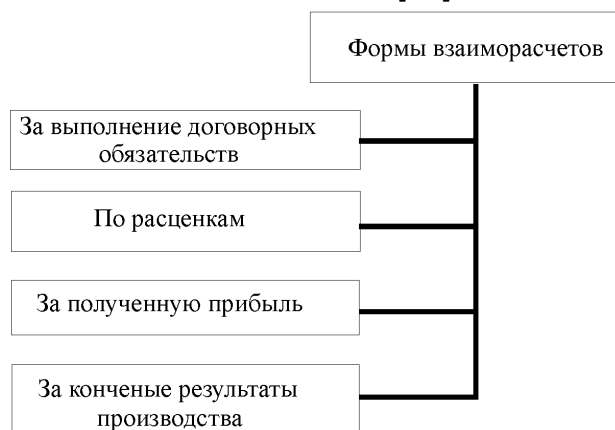


Рис. 1. Формы взаиморасчетов сельскохозяйственных товаропроизводителей с МТС.

Схемы взаиморасчетов могут быть следующими (рис. 1): за выполнение договорных обязательств, по расценкам за виды услуг или продукцию, за полученную прибыль, за конечные результаты производства. Форма взаиморасчетов зависит от вида и объема работ, производимых МТС. Так, например, если МТС выполняет весь комплекс работ по возделыванию и уборке культур (от начальной до конечной операции), то может быть применена форма взаиморасчетов за конечные результаты производства или полученную прибыль, при выполнении отдельных видов работ (культивация, боронование, вспашка и т.д.) - за выполнение договорных обязательств или по расценкам.

Функционирующие в КБР МТС оказывают в основном отдельные виды работ (услуг) и производственно-финансовые взаимоотношения осуществляют на основе прямой оплаты за единицу выполняемых услуг в соответствии с разработанными и утвержденными тарифами.

При разработке тарифов должны учитываться затраты машино-часа эксплуатации машины (Змч), которые исчисляются по формуле (2), нормативная прибыль, налоги станции, включаемые в себестоимость работ и налог на добавленную стоимость.

Итак, тариф услуг (часовой) определяется по формуле:

$$T = \text{Змч} (1 + P / 100) (1 + \text{НДС} / 100) \quad (1),$$

где Т - тариф услуг за один час, руб.; Змч - затраты МТС за один час, руб.; Р - нормативный уровень рентабельности, %; НДС - налог на добавленную стоимость, %.

Но следует отдельно отметить, что если МТС войдет в состав ФПГ, то согласно действующему законодательству НДС уплачивать не будет, так как услуги МТС не будут являться конечным видом продукции (услуги) и сумма НДС включаться в тариф не будет.

Стоимость машино-часа эксплуатации машины рассчитывается по формуле:

$$Змч = Ca + C_{тор} + Зтопл + Ззапч + Зсмаз + Зсмен + Ззар \quad (2),$$

где Ca – амортизационные отчисления на полное восстановление машины в расчете на 1 машино-час работы, руб.; $C_{тор}$ – стоимость ТО и ремонта в расчете на 1 машино-час работы, руб.; $Зтопл$ – стоимость топлива в расчете на 1 машино-час работы, руб.; $Ззапч$ – затраты на запасные части в расчете на 1 машино-час работы, руб.; $Зсмаз$ – затраты на смазочные и обтирочные материалы в расчете на 1 машино-час работы, руб.; $Зсмен$ – затраты на сменную оснастку машины в расчете на 1 машино-час работы, руб.; $Ззар$ – затраты на заработную плату в расчете на 1 машино-час работы, руб.

$$A, Ззар = Змаш + Зрем \quad (3),$$

где $Змаш$ – затраты на заработную плату машинистам в расчете на 1 машино-час работы, руб.; $Зрем$ – затраты на заработную плату ремонтных рабочих в расчете на 1 машино-час работы, руб.

При отсутствии денежных средств расчеты могут проводиться в виде натуроплаты. Объем натуроплаты по видам производимых услуг представляет собой долю в общем объеме оказываемых услуг согласно тарифам. Причем, доля МТС в виде натуральной продукции будет зависеть от цены ее реализации и урожайности. То есть, чем выше урожайность и цена реализации, тем ниже расходы сельскохозяйственного товаропроизводителя на оплату услуг МТС, следовательно, больше часть дохода остается у товаропроизводителя.

Цена реализации полученной МТС продукции в качестве натуроплаты (соизмеримо тарифам) определяется по формуле:

$$Цр = Цп \times (1 + Нт (1 + НДС)) \quad (4),$$

где $Цр$ – цена реализации продукции не собственного производства, руб./ц; $Цп$ – цена покупки (приобретения), руб./ц; $Нт$ – торговая наценка; НДС – налог на добавленную стоимость.

На наш взгляд тарифная прямая оплата услуг имеет существенный недостаток. Она не связана с конечным результатом, не учитывает урожайность, валовой доход, качество, стоимость валовой продукции и т.д., следовательно, не стимулирует требуемое качество и срок выполнения технологических операций.

Устранить данный недостаток мы предлагаем следующим образом. При обслуживании сельскохозяйственных товаропроизводителей за основу принимать планово-расчетные цены, которые не будут превышать себестоимость работ. Главными слагаемыми себестоимости единицы работ являются затраты: стоимость ГСМ, запчастей, фонда заработной платы, а также правильный учет объема выполненной работы.

В конце года по результатам реализации сельскохозяйственной продукции будет распределена денежная выручка, валовая продукция, полученная на конкретном поле. Для этого необходимо установить доли вкладов в полученный результат «Заказчика» (сельскохозяйственный товаропроизводитель) и «Исполнителя» (МТС), исходя из общей суммы затрат по каждому виду продукции. Также необходимо разработать расчетные натуральные (зерно пшеницы, семена подсолнечника) тарифы по видам работ, машинам и агрегатам.

Экономическая эффективность использования услуг МТС определяется на основании дохода и прибыли, полученной от реализации продукции, произведенной с помощью МТС.

Если собственные расходы превышают стоимость оставшейся (доли) реализованной продукции, сельскохозяйственный товаропроизводитель должен изыскать резервы снижения затрат или отказаться от услуг МТС.

То есть целесообразность выполнения сельскохозяйственных работ МТС определяется при условии:

$$Ti < (УЦр - \sum_j Зхс_j), \text{ руб / ц} \quad (5),$$

где i – номер работы, выполненной МТС ($i = 1, 2, \dots, n$); Ti – тариф МТС на i работу, руб./га; $У$ – урожайность в весе после доработки, ц/га; $Цр$ – цена реализации полученной продукции, руб./ц; j – номер работы выполненной хозяйством ($j = 1, 2, \dots, m$); $Зхс_j$ – собственные затраты хозяйства на выполнение работы, руб./га.

Можно также рассчитать рентабельность при любых формах отношений сельскохозяйственного товаропроизводителя с МТС по следующей формуле:

$$P = 100 \left(\frac{Ц(V_{п} - P_{у} - P_{пм} - P_{с} - P_{к})}{З_{уп} + З_{у} + З_{пм} + З_{тсм} + З_{эт}} - 1 \right) \quad (6),$$

где Ц – цена выращенной культуры, руб./ц; $V_{п}$ – потенциальная урожайность, которая может быть получена при принятой технологии возделывания культуры и почвенно-климатических особенностях зоны, ц/га; $P_{у}$ – потери, вызванные недостаточным внесением удобрений, ц/га; $P_{пм}$ – потери из-за некачественного посевного материала, ц/га; $P_{с}$ – потери из-за некачественного выполнения работ, ц/га;

Числитель дроби характеризует стоимость ($C_{в}$) выращенной сельскохозяйственной культуры (руб./га):

$$C_{в} = Ц(U_{п} - P_{у} - P_{пм} - P_{с} - P_{к}) \quad (7),$$

Знаменатель дроби отражает себестоимость (C) выращивания сельскохозяйственной культуры:

$$C = З_{уп} + З_{у} + З_{пм} + З_{тсм} + З_{эт} \quad (8),$$

где $З_{уп}$ – характеризует условно-постоянные затраты на заработную плату с отчислениями на социальные нужды, транспортные расходы, в т.ч. на переезды МТА и накладные расходы, руб./га; $З_{у}$ – затраты на удобрения, руб./га; $З_{пм}$ – затраты на посевной материал, руб./га; $З_{тсм}$ – затраты на топливно-смазочные материалы, руб./га; $З_{эт}$ – затраты, связанные с эксплуатацией техники, ее амортизацией, техническим обслуживанием, ремонтом и хранением, руб./га.

Затраты на эксплуатацию техники рассчитываются по формуле:

$$З_{эт} = (K_{а}A + K_{ар}BK_{с}T_{фВ-1} Z_{гор}) / T_{г} \quad (9),$$

где $K_{а}$ – коэффициент, равный отношению нормативного срока службы машины к фактическому; A – нормативные амортизационные отчисления, руб./год; $K_{ар}$, $K_{с}$ – коэффициенты, равные соответственно отношению фактической годовой наработки к нормативной; $Z_{гор}$ – нормативные годовые затраты на ТО, ремонт и хранение машин, руб.; $T_{фВ-1}$, $T_{г}$ – фактический срок службы и годовая наработка машин (ед. наработки / год).

Итак, рентабельность МТС ($Р_{мтс}$) и сельскохозяйственного товаропроизводителя ($Р_{схт}$) определяется с учетом их вклада в производство продукции по следующим формулам:

$$Р_{мтс} = P \times C_{мтс} / C \quad (10),$$

$$Р_{схт} = P (1 - C_{мтс} / C) \quad (11),$$

где C – полная себестоимость, руб.; $C_{мтс}$ – себестоимость работ МТС, руб.

Если расходы, произведенные сельскохозяйственным товаропроизводителем, превышают выручку от реализации своей доли продукции, то целесообразно будет сдать землю в аренду и, не вкладывая дополнительные средства, получить некоторый доход (арендную плату) в виде доли собранного /рожая.

Итак, в сложившихся условиях только МТС, на наш взгляд, способны обеспечить наиболее эффективное использование ограниченных ресурсов от которого выиграют все сельскохозяйственные товаропроизводители. Но, возникает другая проблема – как будет происходить процесс обеспечения необходимой техникой и финансирования МТС. Опыт работы МТС показал, что они должны быть интегрированы с аграрными товаропроизводителями всех форм собственности, финансово-кредитными и страховыми учреждениями, трастово-лизинговыми компаниями, организациями агрооснаба, предприятиями машиностроения в единую ФАПГ, основанную на принципах самокупаемости и самофинансирования, при использовании внебюджетных источников финансирования и действенной поддержки государства. Государству необходимо направить ресурсы, все формы товарного и нетоварного кредита, лизинга техники для создания МТС как резервной системы производства сельскохозяйственной продукции. При этом, считаем целесообразным пересмотреть порядок обеспечения МТС техникой по лизингу через систему Росагрооснаба, выделять средства на эти цели непосредственно МТС, что позволит существенно снизить затраты на приобретение техники и упорядочит ее номенклатуру.

Проведенные исследования позволяют сделать вывод, что создание современной МТС может стать экономически эффективным средством для реформирования и выхода из кризиса не только инженерно-технической сферы АПК Кабардино-Балкарской Республики, но и будет способствовать дальнейшему его развитию.

ЩАВИНСКИЙ А.В.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПРИЧИНЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЦИКЛОВ

Для правильного понимания природы циклической динамики необходимо ознакомиться с многочисленными исследованиями в этой области. Богатый накопленный опыт экономистами разных стран в этой области даёт возможность говорить об экономических циклах как основе движения экономической системы. Поэтому понимание природы и характера циклической динамики позволяет объективнее понять происходящие экономические процессы.

История развития экономического знания тесно связана с развитием самого общества, частью которого оно является. В чём же заключалась причина экономического цикла или цикла в целом в древние времена. Основание циклического анализа было положено греческими философами, которые ещё две с половиной тысячи лет назад пытались выявить сущность повторяющихся процессов в природе и обществе. И хотя первоначально цикл отождествлялся с кругом, с тождественными повторениями одних и тех же фаз движения, - по мере развития теории циклов на каждой следующей ступени научного познания понятие цикла все более отождествлялось со спиралью, с волнообразными колебаниями, чередованием подъёмов и кризисов (при переходе к новому качественному состоянию системы). Принято выделять две главные причины существования экономических циклов.

Первое – связано с функцией денег как средства обращения. Несовпадение купли-продажи по месту и времени может создать предпосылки для разрыва многих звеньев в цепи продаж и покупок.

Второе – связано с функцией денег как средства платежа. Производитель не имеет гарантий, что к моменту платежа покупатель его продукции окажется платежеспособным. Неплатеж по одним обязательствам может вызвать цепную реакцию, которая приведёт к расстройству системы обращения и, в конечном счёте, – производства.

Если сравнить все теории по причинам, объясняющим циклическую активность экономического пространства, то можно выделить несколько основных факторов, вызывающие экономический цикл. К числу таких факторов можно отнести: метеорологические условия, недопотребление (неопределённость), которая омрачает все планы на будущее, психологические ошибки в оценке конъюнктуры, новая техника, характерная для современного общества, «прогрессивный» характер нашего времени, размеры накопления, создание промышленного оборудования, «общее перепроизводство», банковские операции, механизм движения денежных доходов и предпринимательство с целью получения прибыли. Все перечисленные факторы объединяют огромный пласт знаний, который даёт представление об экономических циклах. Перейдём к более детальному анализу.

Среди экзогенных факторов, влияющих на цикличность развития экономики, существенным считается воздействие на людей пятен на солнце, имеющих десятилетний цикл. Предполагается, что различная интенсивность солнечной радиации влияет на сельское хозяйство, всю экономическую деятельность и политические события. В основу метеорологических теорий положены наблюдения У. Гершеля, а позже У. Стэнлей Джевонс пришёл к выводу, что на протяжении 157 лет было 16 кризисов и он получил для торгового цикла среднюю продолжительность в 10,466 года, что почти совпадает с длиной солнечного цикла, в 10,45 года, как она определялась тогда. [2, с. 13.] Позже на основе данных об осадках профессор Мур выявил зависимость между осадками и экономическими циклами. Метеорологические условия, поскольку они выражаются в количестве осадков, выпадающих в центральной части Соединённых Штатов, а возможно и в других районах континента, обнаруживают циклические колебания приблизительно 33- и 8-летней продолжительности. Эти циклы урожаев составляют естественный материальный поток; на поверхности этого потока находятся и с известным запозданием ритмически изменяются цены и ценности, с которыми экономисту приходится иметь дело уже более непосредственно. [4, с. 149.]

К другим внешним факторам относятся:

- 1) войны, революции и другие политические потрясения;
- 2) открытия крупных месторождений нефти, золота, урана и т. п.;
- 3) освоение новых территорий и связанная с этим миграция населения;
- 4) колебания численности населения земного шара, здоровье населения;
- 5) мощные прорывы в технологии, изобретения и инновации, позволяющие коренным образом изменить структуру общественного производства.

Существует значительный пласт теорий, описывающих экономические циклы как результат действия внешних сил, однако нельзя отдавать названным причинам главную позицию. Модель фактически сводится к анализу зависимости экономической конъюнктуры, которые её не свойственны, поэтому правильно говорить о возможности учета такого рода факторов, но никак не построение модели. Иначе мы должны прежде всего изучать эти внешние силы, а они в свою очередь находятся за гранью экономического анализа и являются предметом других наук.

Один из главных эндогенных факторов связан с теорией недопотребления. Начало которой положили известные экономисты Т. Мальтус и Ж. Сисмонди. Эти экономисты и их последователи обращали внимание на отставание потребляемого дохода от произведенного, на отставание роста заработной платы от роста цен. Все они обвиняли капитализм в плохой системе распределения доходов, выгодной для прибыли и не выгодной для заработной платы. В связи с этим, они отмечали, что потребление отстает от инвестирования.

Другим серьезным эндогенным фактором, воздействующим на цикличность и кризисы, является движение кредита. В фазе процветания банки расширяют кредит, это сопровождается ростом цен и искусственным увеличением емкости рынка сбыта. У банков возникает разрыв между величиной обязательств, подлежащих оплате по предъявлению, и ликвидными запасами. Чтобы устранить этот разрыв банки ограничивают кредит и повышают ставку процента. Это и вызывает кризис, который оздоравливает рынок.

Дальнейшее развитие теории неопределённости было предложено Ч. Харди, который исходил из того, что главными показателями предпринимательской активности являются цены и заказы. Цены и заказы освещают перспективы спроса сравнительно с имеющимися данными о современном и будущем состоянии предложения, но они не дают возможности учесть те изменения в предложении, которые являются следствием изменения в самих ценах и заказах. Результатом является тенденция к смене перепроизводства и недопроизводства. [2, с. 16.]

Механизм действия сводится к инерционному поведению предпринимателей. Во время подъёма цены и заказы показывают благоприятную экономическую конъюнктуру, предприниматели увеличивают активность и расширяют производства, но наступает перепроизводство в результате осуществленных инвестиций и невозможности быстрого сокращения предложения, в этот период цены и заказы падают. Предприниматели отвечают снижением объёмов предложения и экономический спад продолжается до тех пор, пока предложения не упадёт ниже спроса. В этот период наблюдается дефицит и возникает новый экономический цикл. Ещё больший вред оказывают посредники, увеличивая объём товарной продукции и тем самым дают производителям ложный индикатор к увеличению производства. Т.о. неопределённость является главной причиной экономического цикла.

Продолжением теорий неопределённости является теория эмоционального фактора. Экономический цикл согласно теории Пигу возникает в результате ошибок оптимизма. Люди совершают ошибки оптимизма под влиянием двух факторов: Во-первых, опыт показывает, что кроме финансовых связей которые объединяют различных деловых людей, между ними существует в известной мере и психологическое взаимодействие. Изменение тона в одной части делового мира распространяется совершенно необъяснимым образом и на другие совсем, обособленные его части... Во-вторых,.. ошибки оптимизма на стороне одной группы деловых людей создают основания для более оптимистических взглядов на будущее среди других групп. [2, с. 18.]

Ошибки оптимизма рано или поздно приводят к кризису и ошибки оптимизма заменяются ошибками пессимизма. В этой ситуации предприниматели недооценивают благоприятную конъюнктуру и экономика находится в состоянии голода.

Эмоциональный фактор проявляется в динамике экономической конъюнктуры, а в дальнейшем становится сам причиной экономического цикла. На эмоциональное ожидание оказывает воздействие смерть близких или ожидание потомства.

Теория нововведений и прогресса даёт иное определения причины экономической активности. Основную причину экономических колебаний Шумпетер находит в тех нововведениях, которые время от времени осуществляются ограниченным кругом наиболее энергичных предпринимателей. Эти нововведения заключаются в практическом применении ими научных открытий и механических изобретений, в создании ими новых форм индустриальных и торговых организаций, в производстве новых, неизвестных продуктов, в завоевании новых рынков, в эксплуатации новых ресурсов, в изменении торговых путей и т. п. Если такие нововведения осуществляются в широких масштабах, то они изменяют те основания, из которых исходила при построении своих планов основная масса деловых людей, верная рутине. Разумеется, этим планам и без того уже присуща известная степень ошибочности, но экономические нововведения значительно усложняют дело.

Другой причиной, вызывающей экономические циклы, является недостаток капитал. В период расцвета инвестиционный капитал исчерпывается, предприятия не могут инвестировать и подъём сменяется кризисом. Описывая таким образом процессы периодического возникновения кризисов, Туган-Барановский утверждает, чередование накопления и исчерпывания ссудного капитала не могло бы иметь места при более равномерном распределении доходов. Гобсон считает, что основной причиной цикличности является перенакопление инвестиционных ресурсов.

Частным случаем теории перепроизводства является перепроизводство в капитальном строительстве. Строительство в наибольшей степени подвержено конъюнктурным колебаниям. Данную теорию развивали такие экономисты как А. Шпитгов и Дж. Хелл. В период подъёма значительная часть людей заключают долгосрочные контракты на строительство. В результате перегрева экономической конъюнктуры получается строительный бум. Цены на материальные и трудовые ресурсы взлетают вверх и долгосрочные контракты дорожают. В результате заказчики начинают отказываться от увеличения строительства. В результате падает спрос на средства производства. Так начинается кризис, который приводит к удешевлению строительства и началу нового экономического цикла.

Теория общего перепроизводства в противоположность указывает, что в экономике не может быть аккумуляции свободного капитала и обуславливается не частичным, а общим перепроизводством товаров, и что корень затруднений не в тех отраслях промышленности, которые производят индустриальное оборудование, а скорее в тех, которые производят потребительские блага. [3, с. 20] Развивали данное направление М. Бунятян и А. Афталъон. В период роста спрос на товары превышает предложение, но предприниматели не могут сразу покрыть возросший спрос, поэтому цену растут. К моменту, когда на рынок поступит дополнительная масса товаров, цены устанавливаются на более высоком уровне и на рынке образуется дополнительное предложение. В экономике происходит перепроизводство товаров и наступает фаза кризиса.

Существует теория, указывающая причиной экономического цикла банковские операции. Согласно теории Хансена банки нарушают равновесие денежной системы. Первое – связано с функцией денег как средства обращения. Несовпадение купли-продажи по месту и времени может создать предпосылки для разрыва многих звеньев в цепи продаж и покупок. [3, с. 81.]

Второе – связано с функцией денег как средства платежа. Производитель не имеет гарантий, что к моменту платежа покупатель его продукции окажется платежеспособным. Неплатеж по одним обязательствам может вызвать цепную реакцию, которая приведёт к расстройству системы обращения и, в конечном счёте, – производства.

Другим направлением в анализе причин экономической динамики стало исследование соотношения продукции и денежных доходов. Начало теории было положено Р.Э. Мэям. В основе данной теории положено предположение о том, что заработная плата, составляющая большую часть доходов, в период подъёма растёт медленнее, чем произведенная масса товаров. В результате объём предложения превышает спрос, чем вызывает экономический кризис. Цены снижаются и объём спроса и предложения выравнивается, тем самым, создавая предпосылки для нового экономического цикла.

Позднее Э. Ледерер пришёл к заключению, «главная причина экономических циклов лежит в неравномерности движения цен, которая изменяет распределение покупательной силы среди классов, получающих доходы, меняет спрос на различные виды товаров, темп

прироста промышленного оборудования и направление движения самих цен. Для колебаний конъюнктуры одинаково характерны как «диспропорция производства», так и «диспропорция в доходах», но эффект этих явлений совершенно различен. Перепроизводство одних товаров по сравнению с другими приводит к изменению цен, которое влияет на прибыль, меняет соотношение отраслей производства и таким образом восстанавливает надлежащую пропорцию между ними. «Диспропорция доходов» не обладает способностью такого самокорректирования. Ее последствия накапливаются до тех пор, пока не достигают критической точки и не превращают депрессию в расцвет или расцвет в депрессию».

Т. Веблен выдвинул теорию согласно которой экономический цикл является результатом стремления к получению прибыли. В период рассвета начинается подъём цен. Рост цен сигнализирует о повышении прибыли, предприниматели активизируют свою деятельность. Но рост происходит до тех пор, пока повышение цен становится опережает рост издержек производства. Как только появляются первые признаки снижения прибыли, предприниматели сворачивают деятельность и наступает новая фаза цикла депрессия.

К другим внутренним факторам можно отнести следующее:

- 1) личное потребление, сокращение или возрастание которого сказывается на объёмах производства и занятости;
- 2) экономическую политику государства, его прямое или косвенное воздействие на производство, спрос и потребление. [1, с. 65.]

При всей множественности точек зрения большинство экономистов сходится на том, что фактором, непосредственно определяющим уровни производства и занятости, является уровень общих или совокупных расходов. Поэтому политика, направленная на сглаживание цикличности и ослабление интенсивности кризисов или спадов, должна воздействовать на развитие экономики через совокупный спрос и совокупное предложение.

Таким образом, правомерно сделать вывод, что в экономике очевидность цикличности развития, обусловленная различными причинами. Наиболее известны причины экономических циклов заключаются в следующем: метеорологические условия, недопотребление (неопределенность), психологические ошибки, новая техника и прогресс, размеры накопления, создание промышленного оборудования, «общее перепроизводство», банковские операции, механизм движения денежных доходов и предпринимательство с целью получения прибыли. Существуют множество критериев деления теорий экономического цикла. К ним относятся количественные и качественные причины возникновения экономических циклов, метод исследования.

Выбирая ту или иную сторону экономического цикла нельзя увидеть весь процесс целиком. Нельзя сказать какой из секторов или сфер общественной экономической системы вызывает цикличность, ведь каждый отдельно взятый экономический как процесс имеет свои характеристики. Поэтому правильно искать причину цикличности в сущности самого экономического явления без привязки к конкретным формам проявления. Так отдельно причины отдельного цикла нельзя использовать в качестве целостной теории.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дедов Л.А. О некоторых причинах цикличности экономических процессов // Вопросы статистики. 2002. № 5.
2. Митчелл У.К. Экономические циклы. Проблема и её постановка. М.: Ленинград, 1930.
3. Хансен Э. Экономические циклы и национальный доход. М.: Новое знание. 2003.
4. Economic cycles: their law and cause. N.-Y., 2001.

Научно-аналитическое издание

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА**

2007
Том 5
Номер 4
Часть 2

Экономический вестник Ростовского государственного университета ♦ 2007 Том 5 №4 Часть 2

Сдано в набор 25.11.07. Подписано в печать 01.12.07.
Формат 60х84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура OfficinaSerif.
Печать офсетная. Усл. печ. листов 27,1. Уч. изд. л. 24,3.
Тираж 568 экз. Заказ № 719.

Издательство "АкадемЛит".
г.Ростов-на-Дону, ул.Каширская 9/52а, оф. 324
тел.:(863) 200-65-93

Печать "Типография "АкадемЛит".